

Kadoil'in Ücretsiz Dergisidir

KadoLife

SAYI
6

Bayilerimiz, çalışanlarımız, iş ortaklarımızla;
**birbirimize güç veriyor,
birlikte daha da güçleniyoruz**

Geçtiğimiz 5 yıl

- 300 bayii
- Yıllık 300.000 metreküpük satış hacmi
- İlk 10 dağıtım şirketinden biri
- %1.5'luk pazar payı

Gelecek 5 yıl

- 500 bayii
- Yıllık 650.000 metreküpük satış hacmi
- İlk 8 dağıtım şirketinden biri
- %3'ü aşan pazar payı

Sadece müşterilerimiz için değil,
iş ortaklarımız ve çalışanlarımız için de güçlenmeye,
büyümeye ve geleceği elimizde tutmaya
devam ediyoruz.



Kkadoil

Kkadooğlu
grubu

www.kadoil.com.tr

kadoLife İçindekiler

4- BAŞKANIN MESAJI 6- MARKA: Devler liginin yükselen oyuncusu Kadoil 8- PROFİL: CELAL KADOOĞLU: BAŞARI TESADÜF DEĞİLDİR 12- DIŞ TİCARET: Kadooğlu'nun ihracat şampiyonluğu serüveni 14- KEYİFLİ BULUŞMALAR: BURCU ESMERSOY 16- GÜNDEM: Cizre Buluşması'yla geleceğe yatırım yapıldı 20- MOLA: MERSİN: GÜNEŞİN DÖRT MEVSİM GÜLÜMSEDİĞİ KENT 22- BAYİLER 32- SOSYAL SORUMLULUK 34- AÇILIŞLAR: Kadoil yeni bayileriyle büyümeye devam ediyor 36- YAŞAM: MÜSLÜM GÜRSES 40- BİLİRKİŞİ: TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Muharrem Yılmaz 42- SEYAHAT: MALDİVLER 46- GELİŞİM: Kadoil Akaryakıt Otomasyonu Teknolojisi 48- YENİ BAYİLER 54- YATIRIM: Cudi Kadooğlu 56- İŞTE YAŞAM: ZAMANI VERİMLİ KULLANMAK ELİMİZDE 58- SAĞLIK: Stresinizi yönetmek elinizde 60- DOĞADAN: TÜRK KAHVESİ 62- LEZZET DURAĞI



Kadooğlu Grubu'nun hızla artan başarı grafiğinde büyük payı olan Celal Kadooğlu'nu daha yakından tanımak için Gaziantep'e doğru keyifli bir yolculuğa çıkıyoruz. İyi bir aile babası ve azimli bir iş adamı misafir ediyor bizleri. Yaşadığı zorlukları kendisi için birer basamak olarak kullanmayı çok küçük yaşta öğrenmiş Celal Kadooğlu.

YÖNETİM

İmtiyaz Sahibi

Kadoil, Kadooğlu Petrolcülük Taşımacılık Ticaret Sanayi İthalat ve İhracat A.Ş. adına Tarkan Kadooğlu

Yönetim Yeri

İstanbul Dünya Tic. Mrkz. A1 Blok Kat:10
34149 Yeşilköy - Bakırköy, İstanbul.
Tel: +90 212 465 55 56
Faks: +90 212 465 07 86 - 87
www.kadoil.com

Yayın Kurulu

Cemal Kadooğlu, Tarkan Kadooğlu,
Celal Kadooğlu, Tahir Kadooğlu,
M. Aslan Değirmenci, Çağdaş Demirağ

YAPIMCI

kesişim
yayın ve tasarım hizmetleri

b
bersay
iletişim
grubu

Kesişim Yayıncılık ve Tasarım Hizmetleri A.Ş.

Cemal Sahir Sok. No:26/28 Profilo Plaza
A Blok Kat:2 Mecidiyeköy / İstanbul
Tel: (0212) 337 51 99
Faks: (0212) 288 62 36
www.kesisim.com.tr

Yayın Danışmanı

Lale Filoğlu

Editör

Özden Kılıç

Sanat Yönetmeni

Ahmet Akgül

Düzeltili

Seyit Göktepe

BASKI

APA UNIPRINT

(0212) 798 28 40 pbx

Eylül 2013

Kadolife dergisi, Kadoil, Kadooğlu Petrolcülük Taşımacılık Ticaret Sanayi İthalat ve İhracat A.Ş. adına Kesişim Yayıncılık tarafından T.C. yasalarına uygun olarak yayımlanmaktadır. Kadolife dergisinin isim ve yayın hakkı Kadoil, Kadooğlu Petrolcülük Taşımacılık Ticaret Sanayi İthalat ve İhracat A.Ş.'ye aittir. Dergide yayımlanan yazı, fotoğraf ve illüstrasyonların her hakkı saklıdır. Kaynak gösterilmeden alıntı yapılamaz. Yazıların sorumluluğu yazarlara, yayımlanan ilanların sorumluluğu ise sahiplerine aittir.



Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin "İhracat Şampiyonları" ödül töreninde kendi sektöründe ihracat şampiyonu olan Kadooğlu Yağ Sanayi'ye ödülünü Başbakan Recep Tayyip Erdoğan verdi.





**“Takım ruhunu ateşledik,
başarıya imzamızı
birlikte attık”**

Bütünün gücü, tesiri ve verimliliği, bütünü meydana getiren parçaların ayrı ayrı ortaya çıkardıkları etkinin toplamından çok daha fazladır. Sinerji olarak adlandırılan bu tesir takım zekasını da beraberinde getirir. Bireysel akıldan daha üstün ve daha geniş perspektifli olan takım zekası, sonu başarı ile biten her hikâyede başrol oynar. Bizler de bayilerimiz, çalışanlarımız ve iş ortaklarımız ile yakaladığımız ortak sinerji sayesinde bir yandan birbirimizi güçlendirip büyütürken, bir yandan da Kadoil'i fark yaratan bir başarıya taşıyoruz.

Kadoil ve Kadooğlu Grubu'nun başarısının en son göstergelerinden biri de Capital dergisinin saygın araştırması "Capital 500"ün açıklanan 2012 yılı verileri. 500 şirketin yer aldığı listeye Kadoil 137'nci sıradan girerek bir önceki yıla göre 21 rakibini daha geride bıraktı. Çetin geçen 2012 yılında tüm sektörlerin oyuncularında bir yavaşlama eğilimi görülürken Kadoil yüzde 22,2'lik bir büyüme gösterdi. Hem akaryakıt hem de enerji alanında faaliyet gösteren devlerin yarıştığı enerji-petrol sektöründe de, akaryakıt şirketleri arasında beşinci sırada yerini aldı. Kadoil'in yanı sıra, diğer grup şirketimiz Kadooğlu Yağ da geçen yıl 374'üncü sıradan girdiği listeye bu sene 351'inci sıradan dâhil oldu. Öte yandan Kadooğlu Yağ Sanayi, 2012 yılında Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin belirlemiş olduğu ilk 1000 firma arasına 61'inci sıradan girerek kendi sektöründe "İhracat Şampiyonu" ödülünü aldı. 71 şirketin yarıştığı Gaziantep ilinde de üçüncü sırada yer alan Kadooğlu Yağ, ülke ekonomisindeki haklı payını bir kez daha kanıtlamış oldu. Kadooğlu Yağ olarak önümüzdeki günlerde pazarlama ve markalaşmaya daha fazla yoğunlaşarak; ürün çeşitliliğimizi ve şimdilik 25 ülkeye yaptığımız ihracat payımızı daha da artıracaktır.

Uzun bir aradan sonra, yeni bir gayrimenkul yatırımımızı hayata geçirerek inşaat sektörüne Kadooğlu Grubu'na yakışır bir dönüş yapıyoruz. Kadooğlu İnşaat'ın hem mühendislik gücü hem de öncü bakış açısı ile Gaziantep Gazikent Bölgesi'nde 119 bin metrekare alan üzerine inşa edilecek 666 dairelik konut projesi, bölgenin en modern ve kaliteli yaşam mekânlarından biri olacak.

Enerji sektöründe de atılımlarımız hız kesmeden devam ediyor. Kale regülatörünü ve HES projesini yıl sonunda hayata geçirerek

yıllık 45 milyon kilowattsaat elektrik üretmeyi hedefliyoruz. Nazhan regülatörü ve HES projesinin inşaatlarına da önümüzdeki yıl içerisinde başlayarak yatırımlarımızı katlayacak ve Kadooğlu Grubu'nun varlığını enerji sektöründe de kuvvetli biçimde hissettireceğiz.

BAŞARI İÇİN; ÖNCE HAYAL ETMEK, SONRA YILMADAN ÇALIŞMAK...

Rahmetli dedemiz Hacı Fettah Kadooğlu, eğitimin önemini bilir, her yaştan birey için eğitim yolunu açmanın bir insanlık görevi olduğuna inanırdı. Henüz 80'li yıllarda, maddi-manevi büyük fedakârlıkla başlattığı bir okul projesinde, çevresindeki ileri gelenlerden gereken desteği alamamasına rağmen projeyi hayata geçirmiş ve okulu çocuklara kazandırmıştı. O dönemde, yaşadığı zorlukları dile getirirken sarf ettiği bir söz aklımdan hiç çıkmadı. "Keşke tek başıma bir okulu yapabilecek gücüm olsaydı". Sitem ve pişmanlıktan çok, gerçekleştirilmesi gereken bir hedefi işaret eden bu söz, beni ve ailemizi bu yolda daha çok çalışmaya itti. Edindiğimiz amaç doğrultusunda değerlerimizden vazgeçmeden, durmadan, yılmadan çalıştık. Geçtiğimiz Temmuz ayında Hacı Fettah Bey'in yıllar önce ortaya koyduğu bu dileği yerine getirerek; Hacı Fettah Kadooğlu Anadolu Lisesi'ni Başbakanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan'ın yaptığı açılış ile Cizre'de hayata geçirdik. 24 derslikli okulda ilkokuldan liseye kadar öğrenciler öğrenim görecek. Onlara başarılı bir eğitim hayatı ve hayallerini gerçekleştirebilecekleri bir gelecek diliyorum.

Tüm bu gelişmelerin ve rakamların ışığında, birlik olup kenetlenerek, ortak bir amaç uğruna çalışmanın önemini bir kez daha anlıyor ve hatırlatıyor; tüm çalışanlarımıza, bayilerimize, iş ortaklarımıza, bize inanan, güvenen kişilere ve kurumlara buradan bir kez daha teşekkür ediyorum. Aramıza yeni katılan bayilerimize de tekrar hoşgeldiniz diyerek, onlarla Kadoil ailesinde başarılı ve mutlu günlerde birlikte olabilmeyi diliyorum.

TARKAN KADOOĞLU

Kadooğlu Grubu Yönetim Kurulu Başkanı

Devler liginin yükselen oyuncusu

Kadoil

Capital dergisinin saygın araştırması "Capital500"ün açıklanan 2012 yılı verilerinde Kadoil, bir önceki yıla göre 21 basamaklık bir yükseliş gösterip 137'nci sıraya yerleşerek devler arasındaki yerini daha da sağlamlaştırdı. Kadoil, yüzde 22,2'lik bir büyüme kaydederek zorlu geçen 2012 yılında da gıpta edilecek bir başarı gösterdi.

Celal Kadooğlu: Başarı tesadüf

Kadooğlu Grubu'nun hızla artan başarı grafiğinde büyük payı olan Celal Kadooğlu'nu daha yakından tanımak için Gaziantep'e doğru keyifli bir yolculuğa çıkıyoruz. İyi bir aile babası ve azimli bir iş adamı misafir ediyor bizleri. Yaşadığı zorlukları kendisi için birer basamak olarak kullanmayı çok küçük yaşta öğrenmiş Celal Kadooğlu. Bugün iş dünyasının çetin koşullarında dahi dürüstlük ve çalışma azminden alıyor ilhamını. "Yiğit yüzüne karşı övülmez" deyişle söze başlanan topraklarda olunca, biz de lafı çok uzatmıyor ve hep birlikte ortak oluyoruz Celal Kadooğlu'nun geçmişten şimdiye uzanan yolculuğuna...

değildir



Çocukluk yıllarınızdan başlayalım, nasıl bir çocuk-tunuz?

1980 Cizre doğumluyum. Oldukça yaramaz, arkadaş çevresinde sevilen bir çocuktum. Hatta o zamanlar oynadığımız oyunlarda ya da bir aradayken genelde programı ben belirlerdim. İlkokula Cizre'de başladım. Sonra babamın işlerinden dolayı daha birinci sınıftayken Ankara'ya taşındık. Birinci sınıfı yeniden okumak zorunda kaldım. Burası ilginçtir, zira bu tekrarın nedeni hayatımın geri kalanında da oldukça iz bıraktı. O zaman Yukarı Ayrancı'ya taşınmıştık. Orada Salih Alptekin İlkokulu vardı. Türkçem oldukça zayıf olduğu için okula uyum sağlamakta zorlandım. Okul müdürü ve öğretmenimden yeterince destek alamadım. Bu duruma çok üzülüp ağladığımda dedem Hacı Fettah Kadooğlu; "Üzülme ben yarın bunu hallederim," dedi. Ertesi gün müdürün yanına gittik. Dedem, "Ben Hacı Fettah Kadooğlu, bu da torunum, bunlar da senin baklavaların. Ben şekerli Türk kahvesi içerim," dedi ve oturdu. Sonra müdüre, "Torunum okumak, öğrenmek, kendisine, çevresine faydalı bir insan olmak için burada. Okulda sizin ona yardımcı olmanız, destek olmanız gerek," dedi. O günden sonra öğretmenlerimden daha fazla destek gördüm. Ben de hırsıyla, azimle çalıştım. İlkokulda öyle bir başarı elde etmişim ki, o hırsıyla koleje geçtim. Kolejde bir

yıl hazırlık okudum. Bir yıl da birinci sınıfta kaybetmişim, toplam eğitim hayatımda iki yıl kaybım oldu. Okumayı elbette seviyordum ama kolej ortamını sevmiyordum. Aklımda hep ticaret vardı. O dönemlerde babam Tunus Caddesi'nde kömür ticareti yapıyordu. Ben de bir an önce iş hayatının içinde yer almak istiyordum. Yaz tatiline girdiğimizde çalışmak istediğimi babama söyledim. Bizim ofisin altında Pembe Panter adında bir fastfood dükkanı vardı. Oranın sahibi olan Basri Amca beni çok severdi. Bir gün gittim, iş istedim. "Hemen gel başla," dedi. Ben de ne kadar maaş alacağımı sordum. Basri Amca, "Bizde maaş yok, bahşiş var," dedi. Ve ben başladım, siparişleri dağıtıyordum. O zamanlarda biraz kiloluydum. Yani sevimli bir çocuk olduğum için sevilirdim. Bu nedenle siparişleri götürdüğümde epey bahşiş alırdım. Bir gün bir sipariş geldi ama kimse götürmek istemiyor. Sorduğumda adamın cimri olduğunu ve bahşiş vermediğini söylediler. (Gülüyor) Hatta oradaki sekreter içeri bile almıyor bizi. Arkadaşlarla iddiaya girdim yemeğine, "Ben bu bahşiş alırım," dedim. Aldım siparişi gittim, sekreter açtı kapıyı ve paketi almak istedi. Ama ben vermedim, tartıştık epey. O arada siparişleri veren Mehmet Amca sesleri duymuş. Sekretere sordu neler olduğunu. Sekreter; "Mehmet Bey bir çırak geldi, siparişleri ısrarla size vermek istiyor." dedi. Tabii Mehmet Amca tanıdı beni. "Ne yapıyorsun sen burada?" diye sordu. Bende acıklı bir ses tonuyla, "Çalışmaya başladım Mehmet Amca ama maaş vermiyorlar, sadece bahşiş var," dedim ve bahşiş kaptım. Böylelikle iddiayı da kazanmış oldum. Sanırım o zamanlarda ısındım ticarete.

İş hayatınızda sizin için rol model olan bir isim var mı?

Başarılarla ilgili hiçbir şey tesadüf değildir. Hiçbir şey de tek taraflı olmaz. Rol model aldığınız insanlar ne kadar iyi olursa olsun eğer içinizde bir şey yoksa başarılı olmak





zordur. Bende bir hırs vardı ama bana bu koşulları sunan Cemal Kadooğlu ve Tarkan Kadooğlu'dur. Babam bize ne verdiyse hep kademe kademe vermiştir. Ben şimdi aynısını oğlumda uyguluyorum. Çocukken lüks bir hayat yaşamadık. Aldığımız para sınırlıydı. Evliyim, üç çocuk babasıyım ama hâlâ babamın otoritesinden çekinir ve saygı gösteririm. Yalanın ne kadar kötü bir şey olduğunu hem nasihat ederek anlatmıştır hem de hafif şiddet yaşatarak. (Gülüyor)

İş hayatına nasıl atıldınız?

Koleji bitirdikten sonra babamın yanına gittim ve artık okumak istemediğimi söyledim. Hatta yurtdışına göndermek istediler okumak üzere ama bu konuda tutumum netti; okumak istemiyordum. O dönemde Gaziantep'te Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nin en büyük Renault bayiliğini yürütüyorduk. Burada yedek parça departmanında çalışmaya başladım. Sonra satış departmanına geçtim. Bir yıl boyunca şirketin Renault Mais Akademi adlı eğitimlerine katıldım. Satış elemanı olarak başladım. Müşterileri saatlerce beklediğim oldu. Sorunlu müşterilere sabrettim. Hatta hiç unutmuyorum, bir gün müşteriden randevu alıp görüşmeye gittim. Randevu saatinde orada bulunmama rağmen müşteri beni birkaç saat bekletti. Sonunda görüşme başladığında olumsuz bir yaklaşımla sorular yöneltti. Duruşumu hiç bozmadan sorularını yanıtladım, sabırla ikna etmeye çalıştım. O gün oradan yedi tane araç satıp ayrıldım. Tabii sonradan beni tanımış ve babamı arayıp "Mükemmel bir evlat yetiştirmişsin, tebrik ederim," demiş. Ben ticaret hayatında şunu öğrendim; insan ekmeğini kazanmak için ne gerekiyorsa yapacak. Tabii ne gerekiyorsa yapacak derken, helalinden yapacak. Dürüst bir şekilde... Çünkü ekmeğin için eğiliyorsan bu ayıp değildir. Ben çalışma arkadaşlarıma kendi yaşadıklarımı anlatıyorum. "Eğer ben Celal Kadooğlu olarak ekmeğim için elimden geleni yaptıysam, siz de yapın," diyorum. Ben bu felsefeyle büyüdüm.

'Bizce' Yağları Kadooğlu Grubu'nun lokomotif markalarından ve bu başarının mimari sizsiniz. Bu noktaya nasıl ulaşıldı?

Şirketin tüm sorumluluğu bana ait. Kadooğlu Grubu'nun



KISA KISA...

- **Takımınız:** Beşiktaş
- **Sevdiğiniz sanatçı:** Volkan Konak
- **Dinlediğiniz müzik türü ve en çok sevdiğiniz şarkı ya da türkü:** Her türlü müziği dinlerim.
- **Sevdiğiniz renk ve nedeni:** Mavi ve beyaz. Rahatlık hissi uyandırıyor.
- **Sizi en çok ne sinirlendirir:** İnsanların önyargılı davranması.
- **Televizyonda takip ettiğiniz program:** "Karadayı" dizisi, ekonomi programları ve ağıtuturumlar.
- **Burcunuz:** Yay
- **En belirgin özelliğiniz ya da özellikleriniz:** İşkolik ve düzenliyimdir.
- **Fırsatınız olsa yapacağınız ikinci meslek:** İş adamı olurum yine.

dış ticaretinde gerçekleştirilen tüm projelerin yönetimini ben yapıyorum. Grubun bütün finans işlerinin başında da ben varım. Yani parayı ben yönetiyorum. Ayrıca gayrimenkul ticaret işleri de benim sorumluluğumda. İnşaat sektörünün pazarlama ayağına bakıyorum. Baktığınızda biraz geniş bir sorumluluk alanım var. Ancak buna paralel olarak çok iyi bir yönetim organizasyonuna ve ekibe sahibiz. Kişisel olarak başta 'Bizce' yağları olmak üzere grup şirketlerinin gelişimi için elimden geldiğince en iyisine ulaşmaya ve fedakârlık yapmaya çalıştım. Gençliğimi çalışmaya adadım ve bundan hiç şikâyet etmedim. Çalışmak bana erken yaşta başarılı bir kimlik kazandırdı. Bazen arkadaşlarıma "Yoğunum" dediğimde, bana "Bu kadar parayı ne yapacaksın?" diye soruyorlar. Olay sadece para değil; bizim bu ülkeye, halkımıza karşı sorumluluklarımız var. Bu katkının daha da artması için çok çalışmak gerekiyor. 'Bizce'yi 2007 yılında kısıtlı imkânlarla kurduk. Bugün günlük 500 ton üretim yapan bir tesise sahibiz. İhracat rakamlarına göre zirvede yer alıyoruz. Ayrıca Türkiye'nin İlk 500 Sanayi Kuruluşu listesindeki konumumuz her geçen yıl geliştiriyoruz. İnanıyorum ki çıtayı daha da yukarı taşıyacağız. 2007'den 2009'a kadar markamız adına sıkıntılı bir süreç yaşadık. Çünkü bu Kadooğlu Grubu için yeni bir sektördü. Dolayısıyla işin başındaki kişi olarak referans alabileceğim tek şey geçmişte edindiğimiz tecrübelerdi. 'Bizce' yağları, Kadooğlu Grubu'nun ilk kez sanayiye girdiği alandır. Sabır isteyen bir işti. Uzun vadeli çalışmaların yapıldığı, yatırımların olduğu bir alandı. Sürekli kendinizi geliştirmeniz, yenilemeniz gerekiyor. Ben 2009'a kadar işi öğrenmeye çalıştım. A'dan Z'ye her şeyle ilgilendim. Saçlarımı beyazlattım desem yeridir.

"Cello'dan CK'ya her adım bir dönüm noktası"

Hayatınızda "dönüm noktası" olarak adlandırabileceğiniz bir şey yaşadınız mı?

2006 yılında ticaretin en yoğun olduğu dönemi yaşarken Tarkan Kadooğlu'nun yönlendirmesiyle İngiltere'ye gittim. O dönemde evliydim, bir yıl kaldım. Bu süre zarfında London Metropolis University'de ekonomi, marketing, iletişim gibi alanlarda eğitim aldım. Yabancı dilimi geliştirme imkânı buldum. Bu eğitimlerin iş yaşamıma önemli katkısı oldu. Ayrıca şunu da eklemem gerekir; küçük yaşlarda iş hayatına atılmış biri olarak o dönemlerde bana hep "Cello" diye hitap ederlerdi. Bugün ise bunun yerini "CK" aldı.



Sitem Kadooğlu:
 “Hep ailesi için çalışan biri eşim. Çok çalışkan. Çocuklarıyla arası çok iyi. Ben evin yönetiminden sorumluyum. İşte yaşadığı sıkıntıları bize yansıtmıyor. En sevdiğim özelliği de bu. Nerede nasıl davranacağını çok iyi biliyor. İşinde çok ciddi ve disiplinli.”

Gerçekten işkolik bir insanım, hayatımın neredeyse her anında iş var. Bu sayede “Cello”dan “CK”ya uzanan yolda attığım her adım benim için birer dönüm noktası olmuştur.

Aile hayatı, başarılı bir iş yaşamı için çok önemli. Evlilik ve aile tanımınız nedir?

Eşim çok fedakâr. İş yoğunluğumu ve benim kahrımı çektiği için buradan da teşekkür ediyorum kendisine. İş tempom, yurtdışı seyahatlerim çok fazla. Bu anlamda bana çok anlayışlı davranıyor. Ben evlenmeden eşime onu nasıl bir hayatın beklediğini anlattım.

Celal Kadooğlu iş dışında nasıl bir insandır? Hobileri var mıdır?

Otomobillere ilgim var. Otomobil kullanmak en mutlu ol-

duğum uğraşlardan biri. Yeni çıkan modelleri takip ediyorum, fırsat buldukça otomobille kısa seyahatlere çıkmak ve uygun alanlarda performans sürüşleri yapmak keyif verici gerçekten. Bunun yanında, stres atmak istediğim zaman, kendileriyle mutlu olduğum, rahat ettiğim arkadaşlarım var; onlarla bir araya gelmek benim için hobi. Çocukluk yıllarında msket oynadığımız arkadaşlarımızla bugün de aynı güveni ve içtenliği yakalamak harika. Müsait olduğumuz zamanlarda, tabiri yerindeyse “msket ekibini” bir araya getiriyor ve birlikte hoşça vakit geçiriyoruz. Futbolu da çok seviyorum ama ona çok vakit bulamıyorum.

Son olarak neler söylemek istersiniz?

Başarımın sırrı Cemal ve Tarkan Kadooğlu’dur. Bir gün babama, “Baba, ben nasıl başarılı olabilirim?” diye sordum. Bana, “Oğlum, ne yaparsan yap dürüst olacaksın. Çok çalışacaksın ve her zaman alçakgönüllü olacaksın. Sen bunları bir araya getir, geri kalan Allah’ın takdiridir,” dedi. Ben bu söylenenleri ilke edindim ve şimdi gerçekten mutluyum.



Celal Kadooğlu oğulları Serdar, Efe Cemal, Volkan ve eşi Sitem hanım ile birlikte...





Kadooğlu'nun

İhracat Şampiyonluğu serüveni

Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin "İhracat Şampiyonları" ödöl töreninde kendi sektöründe ihracat Şampiyonu olan Kadooğlu Yağ Sanayi'ye ödölünü Başbakan Recep Tayyip Erdoğan verdi.

İhracata yönelik ekonomik kalkınma modelinin geçerliliğini bütün dünyada koruduğu günümüzde, bitkisel yağ sektörü dâhil olmak üzere hemen tüm sektörlerin gelişimi ihracattaki başarılarıyla doğru orantılı bir seyir izliyor. İhracatın dünya ekonomisinin gelişimindeki bu rolü, ülkemizdeki bu yönlü entegrasyonu da zorunlu kılıyor. Dünyadaki bu gelişim çizgisini doğru okuyarak stratejisini bu perspektifte kuran Kadooğlu Yağ Sanayi'nin ihracat Şampiyonluğu serüveni, ülkemizde tüm firmalara ışık tutacak nitelikte izler barındırıyor.

2012 yılında Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin belirlemiş olduğu ilk 1000 firma içerisinde giren ve kendi sektöründe şampiyonluğu yakalayan Kadooğlu Yağ Sanayi'ye ihracat şampiyonluğu ödülünü Başbakan Recep Tayyip Erdoğan takdim etti. Ödül törenine Başbakan Recep Tayyip Erdoğan'ın yanı sıra Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan, Avrupa Birliği Bakanı ve Başmüzakereci Egemen Bağış, İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Kadir Topbaş, AK Parti Genel Başkan Yardımcısı Numan Kurtulmuş, Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı Mehmet Büyükekşi ve çok sayıda davetli katıldı.

"Gaziantep'te ilk üçte yerimizi aldık"

En fazla ihracat yapan ilk 10 ili değerlendiren Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı Mehmet Büyükekşi, Mayıs ayında en fazla ihracat artışını yüzde 15 ile Denizli ve Gaziantep'in yaptığını ifade etti. Ödül töreninde kısa bir açıklamada bulunan, ihracat şampiyonluğu başarısının baş mimarı Kadooğlu Grubu Yönetim Kurulu Üyesi Celal Kadooğlu, Kadooğlu Yağ Sanayi'nin, 2012 yılında Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin belirlemiş olduğu ilk 1000 firma içerisinde girdiğini belirterek, "Kadooğlu Yağ Sanayi, genel sıralamada ise 197 milyon USD ile 61'inci sırada yer almıştır. Türkiye'de sektörel bazda ihracat şampiyonu, Gaziantep'te ise 71 firmanın içerisinde ilk üçte yerini almıştır. 2013 yılı itibarıyla yurtdışına ihracatımızı daha da artırmayı ve sektöre olduğu kadar ülke ekonomisine de daha fazla katkıda bulunmayı amaçlıyoruz," dedi.

Bitkisel yağlar stratejik ürün haline geldi

Dünyada giderek artan nüfusa paralel olarak gıda maddeleri tüketiminin de arttığını belirten Celal Kadooğlu, son yıllarda bitkisel yağların gıda sektörü dışında biyodizel üretiminde kullanılmasıyla birlikte enerji sektörünün de hammaddesi haline geldiğini, böylelikle bitkisel yağların stratejik bir ürün haline geldiğini söyledi. Kadooğlu Yağ Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin yüzde 100 rafine yemeklik ayçiçek yağı ihracatında lider firmalar arasında yer aldığını belirten Kadooğlu, "2012 yılında yaklaşık 112 çalışıyla 404 milyon TL ciroya ulaşan şirketimiz, Gaziantep fabrikamızda yapmış olduğumuz 10 milyon dolarlık ek yatırımlarla rafine ünitesinde 500 ton/gün ve dolun ünitesinde 700 ton/gün kapasiteye ulaştı ve bugün ülkemizin en büyük ve modern sıvıyağ üreticilerinin arasında yerini aldı," dedi.

"İhracat pazar payımızı artıracamız"

İSO'nun "500 Büyük Sanayi Kuruluşu" çalışmasında 296'ncı sırada yer aldıklarını söyleyen Celal Kadooğlu, "Ekibimize katmış olduğumuz profesyonel çalışanlarımızın da katkısıyla ihracatımız günden güne genişliyor ve üretimimizin yüzde 80'i Ortadoğu, Avrupa, Amerika ve Afrika'da yer alan 25 ülkeye ihraç ediliyor. 2011 yılıyla kıyaslandığında ihracatta yaşadığımız büyüme oranı yüzde 20 olarak gerçekleşti. 2013 yılı hedeflerimiz arasında ihracat pazar payımızı ve çeşitliliğimizi artırmak, yoğun olarak ihracat yaptığımız pazarlarda markalaşmak için reklam ve pazarlama faaliyetlerimize odaklanmak yer alıyor. Ayrıca

2013 yılında ürün çeşitliliğimizi de artırmayı planlıyoruz. Şirketimiz günlük 200 ton üretim kapasitesiyle yemeklik margarin üretimine de start verecek. 2012 yılında ulaşılan bu başarının 2013 yılında da artarak devam etmesi için tüm ekibimizle sektördeki yenilikleri de takip ederek çalışmalarımıza devam edeceğiz. İhracat pazarlarındaki tecrübemizi iç piyasada da kullanarak ürün penetrasyonumuzu artırmak öncelikli hedefimiz," dedi.

Celal Kadooğlu: "2013 yılında ihracat pazar payımızı ve çeşitliliğimizi artırmayı, yoğun olarak ihracat yaptığımız pazarlarda markalaşmayı hedefliyoruz. Sektörel bazda ise ihracat şampiyonluğumuzu kararlılıkla sürdüreceğiz."



“Başarı için sadece güzellik yetmez”

Güzelliği tescilli Burcu Esmersoy, erkek egemen diyebileceğimiz spor basınında başarılı işlere imza attı. Ardından birçok projede farklı özellikleriyle karşımıza çıkan ve güzelliğin başarı için tek başına yeterli olmadığını altını çizen Burcu Esmersoy ile keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik.

Televizyon dünyasına nasıl adım attınız?

Kanal D’den bir çocuk programının sunuculuğunu yapmam için teklif gelmişti. Ekranı sevdiğimi anlayınca spikerliğin inceliklerini öğrenmek için bir okula kaydoldum. Daha sonra haber kanallarında çalışmaya başladım. 2000 yılında CNN Türk’ün spor departmanında dış haber editörlüğü yaptım. İhsan Topaloğlu “Seni muhakkak ekrana çıkarmamız lazım,” dedi. Dört yıl uğraştı. Ekranı ilk kez 2004’te çıktım. 2005’te ayrıldım. Eşim sebebiyle İtalya’ya yerleştim. 2006’da geri döndüm.

Ama herkes sizi NTV’deki spor spikerliğiyle tanıdı...

NTV ve NTV Spor’daki program performansımın başarılı olduğunu söylediler. NTV Spor’da her dönem başka bir formatta program yapmaya başladım.





Türkiye’de spor spikeri denilince aklaya gelen ilk insanlardansınız. Ülkemizde bir kadının spor spikeri olması çok mu zor?

Spor hep erkeklerle anılan, sadece onların ilgilendiği ve bilgi sahibi olduğu bir alan gibi algılanıyor. Türkiye’de kadın olmak zor ama spor camiasının içinde bir kadının yer etmesi daha da zordu. Erkeklerin sahiplendiği bir alanda rol kapmaya çalışıyorsunuz çünkü.

Siz bu mesleğe adım atarken hiç kadın spor spikeri yoktu değil mi?

Hayır, yoktu. Çekingendim ilk zamanlar. Erkekler benim çok fazla bilgiye sahip olamayacağımı düşündü. Ekran önüne çıktığınızda sizi seyreden insanın sahip olduğu bilgiye sahip olmazsanız yanarsınız. Ekran karşısındakine yalan söyleyemezsiniz. Başarmak zorundaydım ve başardım. Parlamaya ve konuşulmaya başladığınızda daha kolay ilerliyorsunuz. Bende de öyle oldu.

Şimdi sizden sonra kadınlar ekranlarda daha fazla boy gösteriyor.

Kesinlikle. Geçenlerde oturuyoruz arkadaşlarla. Kanalları gezerken elde kumandayla, hemen her kanalda bir kadın olduğunu fark ettim, gülümsedim. Yıllar sonra daha fazla kanal, daha fazla kadın olacak ve bunları hiç konuşmayacağız. Zamanla ilgili bir durum. Kadınlar sporla ilgilenemez düşüncesi zaten şu anda da yıkılmak üzere. Süreç böyle gelişecek.

Televizyon yöneticileri kadınların ekranda daha fazla ilgi uyandırdığını düşünerek mi alıyor bazı kararları sizce?

Eskiden böyle bir düşünce vardı ve bazıları hâlâ böyle düşünüyor olabilir. Ancak şöyle bir şey var; işi bilmeyen güzel bir kadını ekranın önüne koyduğunuzda o kanalı etkileyecektir. Kan kaybeder. Çünkü sadece güzel bir kadınla ileri gidemezsiniz.

Medyada güzellik ne kadar önemli?

Ekranı güzel bir spor spikeri görmek hoştur ancak sadece güzel diye o insanı oraya oturtmak yanlış. En başta o televizyon kanalında birlikte çalıştığınız insanlara hak-sızlık etmiş olursunuz. Sırasını bekleyen insanların önüne geçmiş olursunuz. Sadece güzel bir kadın olarak iş yapmaya kalkmak seyirciyi de kandırmak anlamına gelir ki, seyirci bunu kaçırmaz, yakalar. Kısacası güzel olmakla çok fazla ilerleyemezsiniz. Kadında güzellik dediğiniz şey çok da uzun süren bir durum değil zaten.

Spor spikerliğinden sonra bir dans yarışmasıyla da gündeme geldiniz. Sanki daha farklı ve geniş bir kesime bu şekilde ulaşmış oldunuz, değil mi?

Evet. Türkiye’de ‘sporun yüzü’ olarak tanındığım bir sırada Acun’un programında çalışmaya başladım. Çok izlenen bir programdı bu. İnsanlar dans da edebildiğimi fark etti.

Siz bütün bunları hayatınıza planlı bir şekilde mi soktunuz?

Hayır, ben hep plan yapmadan yürürüm. Bazı alanlardaki boşlukları görmemle mi, zeki olmamla mı, yoksa şansla mı alakalı bilmiyorum. Herkesin olduğu bölgede değil, daha bakir alanlarda gezinmeyi seviyorum. Yerinde saymak beni rahatsız ediyor. İnsanı hazır alıştırır durumların içinde olmak hoşuma gitmiyor. Zaten ben kahvaltı masasında bile bir anı bir anına uymayan, hiperaktif biriyim.

Hayal kurar mısınız?

Pek değil. Hayal kırıklığına uğramamak adına hayal kurmam. Uyumadan önce o gün olanları kafamda tekrar oynatırım. Bir sonraki sefer daha iyi olmalıym diye düşünürüm. Güne ilgili çok basit keşkelerim olur.

Hırslı bir insan mısınız?

Mücadeleci biriyim ama hırslı değilim. Hırslı olsaydım başkaları gibi işi kolaylaştıracak şeyler yapabilirdim. Televizyon dünyaysanız hep uyanık olmak zorundasınız. Güzel olduğunuz için bir yerlere ulaştığınızı düşünen insanlara bir şeyleri ispat etmekten yorulabilirsiniz.

Nasıl giyinmeyi seviyorsunuz?

Elbette rahatlık benim için ön planda. Gösterişli kıyafetleri sevmiyorum. Yerine göre renk ve tarz değiştirmeyi seviyorum. Benim felsefem şudur: Az, çoktur!

Nasıl formda kalıyorsunuz?

Haftanın üç günü spor yapıyorum. Elimden geldiğince de yüzüyorum.

Çevrenizdekiler sizi nasıl bir insan olarak bilir?

Kendimi karşımdaki kişiye kolay kolay açamam. Tanıyanların beni çok sevmesinin nedeni de bu.



Cizre Buluşması'yla geleceğe yatırım yapıldı



TÜSİAD'ın, Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu'nun (TÜRKONFED) işbirliğiyle, 'Doğu ve Güneydoğu Ekonomi ve Kalkınma Zirvesi: Cizre Buluşması' toplantısı Şırnak'ın Cizre ilçesinde yapıldı. TÜSİAD Yönetim Kurulu Üyesi Tarkan Kadooğlu ile Cizre Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Süleyman Çağlı'nın ev sahipliğinde yapılan toplantıya TÜSİAD Başkanı Muharrem Yılmaz ile TÜSİAD Yönetim Kurulu üyeleri ile Türkiye'nin önde gelen iş adamları katıldı. Toplantıda bölgenin ekonomik kalkınma ve yatırım perspektifi ele alınarak görüş ve öneriler aktarıldı. Toplantının moderatörlüğünü ve açılış konuşmasını yapan Kadooğlu Grubu Yönetim Kurulu Başkanı ve TÜSİAD Böl-

gesel Kalkınma Politikaları ve İş Dünyası ile İlişkiler Komisyonu Başkanı Tarkan Kadooğlu, TÜSİAD'ın uzun yıllardır, büyümenin önünde önemli bir engel oluşturan bölgeler arası gelişmişlik farklarının azaltılması yönünde çalışmalarında bulunduğunu vurguladı. Bölgesel Kalkınma Politikaları Komisyonu'nun en önemli amaçlarından birinin de; bölgeler arası gelişmişlik farklılıklarının azaltılmasını sağlayacak politikaların oluşturulması yönünde çalışmalar yapmak, öneriler geliştirmek olduğunu belirten Tarkan Kadooğlu, "TÜSİAD'ın değerli üyeleri, zaten ülkenin dört bir tarafında yatırım yapan, istihdam sağlayan, teknolojinin ülke çapında yayılmasına, gelişmesine katkıda bulunan, bölgemizdeki yatırımlarıyla da bölgeyi yakından bilen, takip eden iş insanlarımızdır. Çözüm süreciyle birlikte, hâlihazırda yatırımlarının misliyle artacağına, bölgede istihdamın yaratılmasına her zaman olduğu gibi katkı sağlayacaklarına inanıyorum," dedi.



“Yatırımların hep birlikte takipçisi olacağız”

Değerli iş adamlarının önemli değerlendirmelerde bulunduğu ve bu kapsamda yeni yatırım haberi de verdiklerini söyleyen Tarkan Kadooğlu, sözlerine şöyle devam etti: “Bölgede yatırım ortamının iyileştirilmesi, altyapı ve lojistik imkânlarının geliştirilmesi, nitelikli insan kaynaklarının istihdamını sağlayacak koşulların oluşturulması gibi alanlarda yapılacak işlerimiz var.

Burada hem kamu, hem sivil toplum, hem de bizler üzerimize düşen sorumluluğu ne kadar çabuk yerine getirirsek, hem bölge hem de Türkiye’imiz o kadar çabuk bir sıçrama yapabilecektir. Hep birlikte bunun takipçisi olmalıyız. Çözüm sürecinin iktisadi ayağının güçlendirilmesi ve sahiplenilmesi amacıyla gerçekleştirdiğimiz ve önümüzdeki dönemlerde bölgenin diğer illerinde de tekrarlamayı planladığımız buluşmamızın, bölgenin ekonomik kalkınma hamlesi için çok önemli bir basamak oluşturacağına canı gönülden inanıyorum.”

“Cizre yeni bir sayfanın şehridir”

Cizre’nin özel bir şehir olduğuna da değinen Kadooğlu, “Cizre’nin insanlığa verilen ikinci bir şans olduğunu tarihsel metinlerden, Tevrat’tan ve Kuran’dan biliyoruz. İnsanoğlu kendisine verilen bu ikinci şansı tarihin inişli çıkışlı zamanlarında hep değerlendirmeye çalışmış; kimi zaman başarılı olmuş, kimi zaman da yanlış düşmüştür. İşte bugün Mezopotamya’nın ve Ortadoğu’nun en önemli ilim yuvalarından biri olan, 14’üncü yüzyıldan kalma Kırmızı Medrese, bu topraklara yeni bir sayfa açmak için insanların bir araya gelişinin şahitliğini yapıyor.



Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı: Mustafa Koç:
Bölgenin potansiyeli barış süreciyle artacaktır



Bölgenin potansiyeli kesinlikle göz ardı edilemez. Bunu da çok ciddi bir şekilde yakından değerlendireceğiz. Bunun ilk ve ön şartı barış sürecinin kalıcı olması ve yaşanan sıkıntıların çözüme kavuşturulmasıdır. Bunun için üzerimize düşen görevi yerine getirmemiz gerektiğine inanıyorum.

TÜSİAD Başkanı Muharrem Yılmaz:
Çözüme yatırım için buradayız



On yıllar boyunca bölgede yaşananlar, Batı ve Doğu’da yaşayanların birbirlerini tanıma ve anlamalarını neredeyse imkânsız hale getirdi. Barışın ve huzurun yokluğunda, refah ve asgari iyi yaşam koşullarının sağlanması da mümkün olmadı. Bugün çok daha farklı bir noktada olduğumuzu memnuniyetle görüyoruz. Bölgenin ekonomik hayatında olumlu gelişmeler var. Çözüm sürecinin toplumun geneli tarafından benimsendiğini de

görüyoruz, fark ediyor, buna inanıyoruz. Artık bu noktadan geriye dönülemez diyor ve toplumsal enerjimizi kalkınmamıza, refahımıza ve huzuru derinleştirmeye odaklama zamanıdır diye düşünüyoruz. İçinde bulunduğumuz bu sürecin ufku demokrasidir. Bu sürecin ufku barıştır. Bu sürecin ufku kardeşliktir. Ve bu nedenle çözüm sürecine başından itibaren destek verdik, vermeye devam edeceğiz. Ve süreci dikkatle izliyoruz. Bunların yaratacağı olumlu havanın bölgedeki yatırım ortamını her geçen gün biraz daha geliştireceğine, iyileştireceğine inanıyoruz. Biz de ‘çözüme yatırım için buradayız’.



Ahmede Xane'nin Ortadoğu bölgesinin tamamında dillere destan eseri "Mem ile Zin" in aşklarının filizlendiği şehir olan Cizre, aynı zamanda bilgisayar ve sibernetik biliminin temellerini atan ünlü âlim İsmail Ebuliz'in de şehridir. Tarihte zamanın çok ötesinde ilim adamları yetiştiren bu topraklar Dicle'nin suladığı bereketli topraklar sayesinde tarih boyunca yoğun bir ilgiyle karşılanmıştır. Hepimiz aynı gemideyiz. Nasıl ki bundan binlerce yıl önce Nuh'un gemisinde yeni bir dünya için aynı gemide olduysak; hataları, sevapları, günahları geride bırakarak yeni bir sayfa açmak için o gemiye bindiysek, bugün bunun bir benzerini Cizre'de, Nuh'un gemisini karaya oturttuğu yerde yine yapabiliriz. Geçmişte yaşanan tüm yanlışları, acıları bir kenara koyup, el ele verip yeni bir sayfa açmamız gerekiyor. Bu buluşma, Nuh'un gemisinin bizlere aktardığı bir mirasın, yenilenmenin, yeni bir sayfa açmanın, yeni bir şans vermenin buluşmasıdır. Tüm ülkenin barış heyecanı yaşadığı bir zamanda Cizre Buluşması işte böyle özel bir anlam ifade ediyor.

TÜSİAD Eski Başkanı Ümit Boyner: **Herkesin üzerine çok iş düşüyor**

Barış süreciyle burada hayat çok önemli şekilde değişecek. Herkesin üzerine çok iş düşüyor. Sadece burada değil, Türkiye'nin her yerindekilerin daha fazla diyaloga, barışa sarılması gerekiyor. Türkiye'nin geleceği için bu değerlere vatandaşlar olarak sahip çıkmalıyız. Yıllar boyunca bu bölgede yatırım istendi. Ama aslında barış ortamı geleceğimize güzel bakmamız için çok önemli. Ekonomi de çok önemli ve bu sürece sahip çıkmalıyız. Her zaman teşvik paketleri oldu. En son teşvik paketi çok önemli ama en büyük teşvik bu bölgede. Türkiye'de demokrasinin derinleşmesi gerektiğine inanıyorum. Bu, yatırımların önünü açacak. Gençlerin ve genç kızlarımızın ekonomiye, istihdama katılmaları gerekiyor. Biz Boyner Grubu olarak burada üretim yapıyoruz. Kadın istihdamını öne çıkaran işletmelerle çalışmaya özen gösterdik. İnsana yatırım yapmanın da bizler için çok önemli bir sorumluluk olduğunu düşünüyorum. Esasen insana yatırım yapmamız lazım. Ben bölgedeki gençlerin iş hayatına katılmalarını çok önemli buluyorum. Her zaman bunun arkasında olacağız."



Sabancı Holding Yönetim Kurulu Başkanı Güler Sabancı **Kızlarımız okutulmalı**

TÜSİAD'a doğru zamanda, doğru yerde bulunmak yakışır. Bugün de böyle bir yerdeyiz. Barış ve kardeşlik süreci diyorum ben bu sürece. Rahmetli Sakıp Sabancı da böyle şeyleri çok sevdi. Sabancı Vakfı olarak insan haklarıyla ilgili çok çalışıyoruz. 15-18 yaşında kızlarımız okula gitmeden evlendiriliyor. Bakıyorum rakama; bu bölgede daha fazla. Eğer bu bölgeye yatırım yapılacaksa ve bölge geliyecekse kızlarımız da okutulmalı. Böylelikle bu süreç tamamlanır diye düşünüyorum.

Mersin

Güneşin dört mevsim gülümsediği kent

Doğa, tarih, kültür ve sanatın kesişme noktası olan Mersin toprağının her köşesi tarih kokuyor. Mersin ayrıca bir liman ve ticaret kenti.

Güneşin hiç küsmediği bir kentten, Mersin'den bahsediyoruz. Toroslar'ın karlı tepelerinin eteğinde kurulu bir tarih ve doğa kenti Mersin. Binlerce yıldır medeniyetlerin buluşma noktası. 1671 yılında kente gelen Evliya Çelebi, Erdemoğlu (Erdemli) köyünü ve Gerendir Suyu'nu geçtikten sonra, buraya 2 bin 25 km uzaklıkta gecelediği Türkmen köyünün adını "Mersinoğlu" olarak belirtmiş. Ancak Mersin adının, sadece yörede yetişen ve Myrtus (Murt) denilen Mersin ağacından geldiği de araştırmacılarca öne sürülen başka bir tez. Kentin kuzeyindeki Yumuktepe höyüğünde yapılan kazılarda birçok katman ortaya çıkarılmış. Bunların en eskisi MÖ 6300'lere, en yenisi ise Selçuklu dönemine tarihleniyor. Kazılardan çıkarılan eserler, Adana Arkeoloji Müzesi ve Mersin Müzesi'nde sergileniyor. Mersin'in tarih sahnesine ekonomik yönüyle çıkışı 19'uncu yüzyılın ortalarına rastlıyor. Özellikle Amerikan İç Savaşı sırasında dünyadaki pamuk kıtlığını gidermek amacıyla Çukurova'da gelişen pamuk üretimi ve bölgenin 1866'da demiryolu ağına bağlanması Mersin'in kaderini değiştiriyor. Bu dönemde Mersin Çukurova'nın tarım ürünlerinin ihraç edildiği bir liman ve ticaret merkezi haline geliyor hızla. Şehrin bugünkü durumuna gelmesinde, şu anda çok küçük bir azınlık olarak kalsalar da Levantenler'in önemi yadsınamaz. Şehirde hâlen Levantenler'e ait iki kilise bulunuyor: Latin-İtalyan kilisesi ve Arap-Ortodoks kilisesi.

Anamur'dan Mersin'e uzanan tarih ve doğa gezisi

Mersin'in doğal ve tarihi güzellikleri, Antalya sınırında bulunan kentin 228 km batısındaki Anamur'dan başlar. İlçede ilk olarak "Rüzgârlı Burun" anlamına gelen Anemourion antik kenti karşılar bizi. İyi korunmuş halde günümüze ulaşan Anamur, 25 kuşağın kalıntılarını barındırır üst üste konmuş taşlar arasında... Helenistik dönemde kurulduğu anlaşılan kentte mozaik sanatının ince örnekleri bulunur. Caretta Caretta'ların sığınağı Tisan Koyu, Bozyazı ve Aydıncık'ı geçtikten sonra Silifke'ye 31 km kala, karayolundan sapıp 10 km kadar içeri giriyoruz. Bu virajlı ve dar yol, bizi Türkiye'nin en güzel koylarından birine çıkarıyor. Ovacık'a bağlı Tisan Koyu, özellikle yazlıkçıların vazgeçilmez mekânı. Taşucu'ndan buraya tekne turları da düzenleniyor. Bizler kadar, nesli tükenmekte olan Caretta Caretta kaplumbağaları da seviyor Tisan'ı. Özellikle yaz döneminde buraya gelerseniz nesli tükenmekte olan bu kaplumbağaları izleyebilirsiniz. Koyun güney kısmında tarihi kalıntılar ve bir erken dönem Bizans kilisesi de göreceğiniz güzellikler arasında yer alıyor.



Mersin marinası...

Helenistik çağdan kalma Zeus Tapınağı...



Kız Kalesi



Günümüze dek korunan Mamure Kalesi

Anamur antik kentini binlerce yıllık tarihiyle baş başa bırakıp 6 km kadar doğuya yol aldığımızda Türkiye'nin en sağlam kalmış kalelerinden biriyle, Mamure Kalesi'yle buluşuyoruz. MS 4'üncü yüzyılda Romalılar tarafından yapılan kale, sonraları Bizanslılar ve Haçlılar zamanında genişletilmiş. Selçuklu Sultanı Alaaddin Keykubat tarafından 1221 yılında ele geçirildiği sırada yıkılan kalenin yerine bugünkü kale yapılmış. Daha sonra burası Karamanoğulları ve Osmanlılar'a geçmiş. Bir kervansaray görünümünde olan Mamure Kalesi'nin içinde hâlen ibadete açık, onarım görmüş tek minareli tarihi bir cami bulunur. İki bölümden oluşan kalede, iç içe iki sur ve surlar üzerinde kaleyi bütünüyle dolaşan ve bir taraftan diğerine geçişi sağlayan burçlar arasında bir yol vardır. Bu yol üzerinde 35'i normal, dördü büyük olmak üzere 39 kule var. Anamur'dan Mersin'e virajlı asfalt bir yoldan giderken sağımıza koyu lacivert bir denizi, solumuza da yer yer öbeklenmiş tarihi kalıntıları alıyoruz. MÖ 1'inci yüzyılın ilk yarısından başlayarak çağlar boyu Mersin'i kendilerine yurt seçen Kilikalılar'ın bıraktıkları büyülüyor bizi. Aydıncık ve Bozyazı'da turkuvaz rengi denizle kucaklaşan, hâlen bakir sayılabilecek koylar var. Kente uzaklıkları ve yolun virajlı olması nedeniyle fazla yapılaşmamış koyların bundan şikâyetçi olduğunu sanmıyoruz. Silifke'den Mut'a, yani kuzeye doğru yol alıyoruz. Mut'u 26 km geçtikten sonra 1000-1200 metre yükseklikte, Göksu Vadisi'ne bakan dik bir yamaçta muhteşem bir yapı karşılıyor bizi. Evliya Çelebi'nin "Ustasının elinden yeni

çıkış gibi duruyor" sözleriyle anlattığı Alahan Manastırı'nın 440-442 yılları arasında yapılmış olduğu tahmin ediliyor. Alahan Manastır Külliyesi; Batı Kilisesi, Manastır, Doğu Kilisesi, kayalara oyulmuş keşiş odacıkları ve çevredeki mezarlardan oluşuyor. Bölgedeki en görkemli ve sağlam kalmış yapı olma özelliğini taşıyan manastırın kilise binaları, Ayasofya Müzesi'yle ortak mimari özellikler taşıyor. Süslemesinde usta bir taş oymacılığı göze çarpıyor.

Büyüleyici manzarasıyla Göksu

Mut'tan Silifke'ye doğru yol alırken Göksu'nun büyüleyici manzarası görenleri etkiliyor. Sararmış yapraklar, masmavi bir gökyüzü ve gök rengi bir su... Mut-Silifke yolu üzerindeki Zeyne'de yer alan Şeyh Seyyid Alaaddin Ali Semerkandi türbesi de görülmeye değer yerlerden biri. Karamanoğlu Beyliği döneminde yapıldığı sanılan türbenin üzeri ahşap bir çatıyla kapalı. Duvarları taştan yapılmış türbenin içinde bir de mescit bulunuyor. Her yıl yaklaşık 10 bin kişi çeşitli yaralarını tedavi etmek, hastalıklardan kurtulmak, dileklerde bulunmak için türbeyi ziyaret ediyor. Türbe yakınlarındaki Şükranpınarı'nda da gövde kalınlığı 10 metreyi bulan dev bir çınarın köklerinden çıkan kaynak suyu görenleri hayrete düşürüyor.

Mersin'in simgesi Kızkalesi

Denizin ortasında, sanki bugün de kullanılıyormuşçasına dimdik ayakta duran Kızkalesi selamlıyor bizi. Efsanelere dalıyoruz. Hani kralın düşmanlarından ve kötü ruhlardan sakındığı inanılmaz güzellikteki kıızı için denizin ortasında bir kale yaptırmış efsanesi... Galiba en çok da Kızkalesi'ne yakışıyor bu hikâye. Mersin'in Erdemli ilçesindeki Kızkalesi'nin asıl yapım amacının denizden gelecek saldırılara karşı önlem almak olduğu biliniyor. Kızkalesi'nde biri karada diğeri denizde olmak üzere iki kale bulunuyor. Karadan 200 metre açıktaki kalenin (Kızkalesi) yanı sıra, denize uzanan bir burun üzerinde de bir diğeri (Korykos Kalesi) konumlanmış. Her iki kale de 12'inci yüzyıl başlarında Rubeniyan sülalesinden gelen Ermeni kralları tarafından Korykos kentini korumak için yaptırılmış. Korykos, Kilikya bölgesinin bir liman kenti olduğundan çok el değiştirmiş. Roma ve Bizans dönemlerinde gelişerek özellikle 13'üncü yüzyılda önemli bir liman haline almış. Roma İmparatoru Hadrianus, kenti ziyaret etmiş ve kendisinin bir heykeli kente dikilmiş. Korykos 1448'de Karaman Sul-



tanı İbrahim Bey tarafından alınmış, 1482'de ise Osmanlı egemenliğine girmiş. Büyük bölümü ayakta olan Kızkalesi'nin kuzey ve güney uçları sekiz kuleyle korunmuş. 1448'de onarılan Kızkalesi, bugün Mersin turizminin sembolü. Kızkalesi'ni muhteşem manzarasıyla baş başa bırakıp gezimizi sonlandırıyoruz.

Bedestende yer alan dükkânlarda başta yöresel el sanatlarına ait seramik, ahşap, bakır, gümüş, deri, dokuma turistik hediyelik ürünler olmak üzere, yöresel damak tatlarının sunulduğu yiyecek ve içecekler ile kent tarihini, toplumsal ve kültürel yaşamının anlatıldığı çeşitli yayınlara sergileniyor ve satılıyor.



“Kadoil’in bayrağını zirvede dalgalandıracağız”

Kadoil Mersin Bölge Müdürü Kerem Yaltrık’ın rehberliğinde uzun bir güzergahı takip ediyoruz bu sayımızda. Kadoil’in gücüne güç katan bayileriyle tadımlık sohbetler ederken, Yaltrık’a duyulan sevgiye de şahit oluyoruz. Kerem Yaltrık işine öyle bağlı ki, röportaj sırasında bizim için bile bazen zor oluyor enerjisine eşlik edebilmek. Daha lise yıllarından beri akaryakıt sektörüne gönül vermiş bir isim Yaltrık. Bugün Mersin Bölge Müdürü olarak görevini başarıyla yürütüyor ve Kadoil’in hedeflerine gönülden inanıyor.

Kadoil’in Mersin bölge yapılanması hakkında bilgi verir misiniz? Kurumsal organizasyon içerisinde bu bölgenin önemini değerlendirmek gerekirse neler söylersiniz?

Kadoil Mersin Bölge Müdürlüğü gerek kapsamı içerisinde yer alan iller gerekse burada yapılan büyük yatırımlar nedeniyle gerçekten önemli bir yere sahip. Mersin, Adana, Osmaniye, Hatay, Konya, Karaman, Aksaray ve Niğde olmak üzere sekiz ilde 54 istasyona hizmet veriyoruz. Bölgemiz, Kadoil’in kurumsal felsefesine paralel bir şekilde oldukça dinamik bir yapıya sahip. İstasyonlarımızın çoğu şehir merkezlerinde bulunuyor. Adana, Konya ve Mersin perakende sektörünün çok güçlü olduğu iller. Ayrıca Kadoil’in en büyük yatırımı olan 141 bin metreküplük dolun tesisi de Mersin’de yer alıyor. Denize 6 km mesafede, 75 bin tonluk iki ayrı geminin aynı anda ikmal yapmasını sağlayan deniz platformu, Kadoil dışında başka hiçbir akaryakıt şirketinde bulunmuyor. Deniz platformu ve dolun istasyonumuz yalnızca bölgemize hizmet vermekle kalmıyor, diğer bölgelere de önemli katkı sağlıyor. Böyle önemli tesislerin yer aldığı



bir bölgede görev yapmak şahsım açısından da gurur verici bir durum. Tarkan Kadooğlu’nun vizyonu doğrultusunda yapılan bu yatırımlar Kadoil’in hızlı gelişiminde çok önemli bir yer üstleniyor.

Hem bölgenin konumunu hem de sektördeki rekabet ortamını düşündüğümüzde bayi iletişiminin ve müşteri memnuniyetinin önemi tartışılmaz. Bölge Müdürlüğü olarak bunu nasıl başarıyorsunuz?

Bizim için asıl olan satıştır. Bunu sağlamanın yolu doğru bayilerle çalışmaktan geçiyor. Müşteri memnuniyeti ise tüm bunların bileşiminden ortaya çıkan bir sonuçtur. Ticaretin özünde güven esastır. Çalışacağımız kişinin sektöre, ticarete bakış açısı bizim için çok önemlidir. Bayrağımızı asacağımız istasyon sahibinin o yörede saygın ve güvenilir bir kişiliğe sahip olması gerekiyor. En baştaki önceliğimiz bu. Bu özellikler varsa biz sonra ticareti konuşuruz. Bayilerimizin kârlılığını artırmak için tüm imkânlarımızı kullanıyoruz. Bayimizin

bir sıkıntısı varsa, gerekirse prosedürleri devre dışı bırakınız. Biz bölge müdürleri kendi bölgemizde Yönetim Kurulu Başkanı gibi çalışıyoruz. Bu nedenle işi kendi işimiz gibi sahipleniyoruz. A'dan Z'ye her konuya titizlikle yaklaşıyoruz. Elde ettiğimiz sonuçlar, bayilerimizle sağladığımız güçlü iletişim ve nihayetinde Kadoil'in bugün yakaladığı gelişim doğru yolda ilerlediğimizi gösteriyor.

“İşimizde kural koyan taraf biz olduk”

Kadoil, tecrübesiyle çabuk karar alabilen ve neticeye ulaşan bir firma. Ben Tarkan Kadooğlu'nu yürekten seven ve kendisine inanan bir insanım. Kadoil'in ilk sırada yer almayı hak eden bir firma olduğunu düşünüyorum. Tarkan Bey, nezaketini ve mütevizliliğini asla bırakmayan bir yönetici. Bugün Kadoil bir marka olduysa bunda Tarkan Kadooğlu'nun emeği ve vizyonu büyük etkindir. Kadoil zaman içinde çok ciddi bir yol kat etti. Bayi yapımız ve insan kaynağımız çok yüksek bir seviyede. Artık insanlar bizimle çalışmak istiyorlar. İşimizde kural koyan taraf biz olduk. Sektörde Kadoil'in çalışmaları, verdiği kararlar gözlemlenir ve referans alınır oldu. Diğer bölge müdürleriyle de çok sıkı bir iletişim halindeyiz. Onların motivasyonu benim bölgem için önemli. Çünkü bu bir ekip işidir. İç iletişim kanalları sonuna dek açık. Amacımız var olan işi sonuca ulaştırmak.

Başarının bir ekip işi olduğuna vurgu yaptınız. Bölgenin başarısında önemli role sahip bir ekip üyesi olarak biraz da sizi tanımak isteriz... Kadoil'le yollarınız nasıl kesişti?

1980, İstanbul doğumluyum. Ben altı yaşındayken İstanbul'dan Gaziantep'e geldik. İlk ve ortaokul öğrenimimi burada tamamladım. Liseyi şehir merkezinde yatılı okuyarak bitirdim. Üniversiteyi ise Gaziantep Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü'nde okudum. Akaryakıt sektörüyle dayım sayesinde tanıştım diyebilirim. Kendisi sektörün içinden biri olduğu için biraz da ona özenerek daha lise yıllarımdayken gelecekte kariyerimi bu sektör üzerine kurmanın hayalini taşıyordum. Üniversitede eğitim alırken tüm yaz tatillerinde bir akaryakıt şirketinde aralıksız olarak staj yaptım. Bu süreç bana önemli bir tecrübe kazandırdı.

“Rüyamda bile tanker dolduruyorum”

Mezun olduktan sonra yine akaryakıt sektörüne çözüm sunan bir şirkette yaklaşık iki yıl çalıştım. Bir gün, çalıştığım şirketteki bir proje nedeniyle Kadoil'i de ziyaret etmem gerekti. Burada bir parantez açmam gerekiyor; bahsettiğim

proje için Kadoil'i ziyaret etmeden önceki gece rüyamda Kadoil'in bana iş teklif ettiğini gördüm. Hatta kalkıp eşime anlattım. Ertesi gün Cemal Bey ve Şerafettin Bey ile görüştüm. Çok kısa bir süre sonra Şerafettin Bey, “Bizim burada senin gibi bir çalışma arkadaşına ihtiyacımız var,” dedi ve bir anlamda rüyam gerçekleşti. O dönemde çalıştığım firmadan dostane bir şekilde ayrılıp, 2007 yılında Mersin Saha Müdürü unvanıyla Kadoil ailesinin bir parçası oldum. 2011 yılında Gaziantep Bölge Müdürlüğü'nün kuruluşunda yer aldıktan sonra 2012 yılı Ekim ayından bu yana Mersin Bölge Müdürü olarak görevimi sürdürüyorum. 2006 yılında evlendim. Eşim avukat. Biri beş, biri iki yaşında iki kızımız var. İş aklıyla yanan biri olduğum için özel hayatıma çok zaman ayırabildiğimi söyleyemem. Rüyamda bile tanker dolduruyorum. (Gülüyor) İş benim için bir yaşam biçimine dönüştü. Kadoil mutlaka bu sektörün lideri olacak, buna yürekten inanıyorum. Aradan geçen sürede buraya gelmekle ne kadar doğru bir karar verdiğimi daha iyi anlıyorum. Burası benim için okul oldu. Kendimi bu okulda geliştirme fırsatı buldum. Bana bu imkânı sağlayan başta Tarkan Kadooğlu olmak üzere tüm Kadoil ailesine teşekkür ederim.





Ranpet Petrol / Mersin - Davultepe
Hüseyin Çalışkan

“Kadooğlu ailesini tanımaktan mutluluk duyuyorum”

ÇAAŞ Grup olarak Mersin bölgesinde akaryakıt başta olmak üzere gıda, su, lojistik, sigorta gibi sektörlerde faaliyet gösteriyoruz. Mersin ve yakın bölgelerde 25 civarında akaryakıt istasyonumuz bulunuyor. Kadoil ile 2006 yılında çalışmaya başladık ama mutlulukla ifade etmek isterim ki, Kadooğlu ailesiyle tanışıklığımız çok daha uzun bir geçmişe dayanıyor. Kadoil'in kısa sürede yakaladığı başarıya biz de bölgemizde eşlik etmeye çalışıyoruz ve gelinen noktadan çok memnunuz. Kendileriyle hem

ticari hem de sosyal olarak çok değer verdiğimiz bir dostluğumuz var. Ailenin Ankara'da ticari hayatına devam ettiği yıllarda Tarkan Kadooğlu'nun amcası Salman Kadooğlu'yla yakın bir dostluğumuz vardı. Ben Tarkan Bey'i tanıdığımda çok küçüktü. Tarkan Bey, çok başarılı oldu. Onu takdir ediyorum, benim için değerli bir dost, ailesi için hayırlı bir evlat ve ülkesi için dürüst bir iş adamı. İşine çok bağlıdır ve çok saygılıdır. TÜSİAD'ın yönetim kuruluna seçilmesiyle gururlandık. Bölgemiz için başarılı çalışmalar yapacağına eminiz. Bizi orada çok iyi temsil edecek, yaşanan sıkıntıları orada paylaşacaktır. Bu vesileyle Cemal Kadooğlu'na saygılarımı sunuyor ve Tarkan Bey'e de başarılarının devamını diliyorum.



Karadağlı Petrol / Karaman Murat Gülşen

“Kadoil'le çalışmaya başlayınca farkı daha iyi anlıyorsunuz”

15 yıldır akaryakıt sektörünün içindeyim. 2001 yılında ise Yurtsever Şirketler Grubu'na dâhil oldum. İstasyonumuz 2010 yılında kuruldu. Bu aşamada farklı şirketlerle görüştük ama açıkçası Kadoil çok merak ettiğimiz bir markaydı. Yaklaşımları bize çok sıcak geldi ve hemen o yıl kendileriyle çalışmaya başladık. Bölge Müdürümüz Kerem Yaltırık'ın da katkısı ve ilgisi çok büyüktür bu işbirliğinin başlamasında. Yaklaşık dört yıldır gayet başarılı bir çalışma yürütüyoruz. Hem kendi ismimizi hem de Kadoil'in temsil ettiği değerleri müşterilerimize yansıtabilmek adına tüm imkânlarımızı kullanıyoruz. Karaman'ın tarihine önem verdiğimiz için istasyonumuz da adını “Karadağ”dan alıyor. Satışları artırmak amacıyla istasyonumuzun yanına bir restoran açtık. İlgi görünce restoranı daha da büyüttük. Kendimizi sürekli geliştiriyoruz. Müşteri memnuniyetinden önce müşterilerle nasıl bir araya geleceğimizi tasarladık. Kadoil her yıl kendini yeniliyor ve büyüyor. Bu da bizim için çok önemli. Önce müşteriye kendimizi tanıttık. Sonra, verdiğimiz hizmet ve davranışımızla memnuniyeti sağladık. Müşterilerle bir süreklilik yakaladık. Çalışanlarımız bizi temsil ettiği için onların motivasyonuna da önem veriyoruz. Kendi anlayışımızı çalışanlarımıza da aktardık. Her hafta toplantılarımız ve eğitimlerimiz oluyor. Kadoil hedefi ilk sekiz olarak belirlemişti. Daha da yukarılarda göreceğimize eminiz. Bu anlamda, istasyonlarla sıkı bir iletişim halinde olması Kadoil'in farkı diye düşünüyorum.



Baran Petrol / Mersin Adnan Baran

“Kadoil’i kendi şirketimiz gibi görüyoruz”



Batman doğumluyum. TED Koleji’ni bitirdikten sonra Mersin’e geldim. Baba mesleğini devam ettirmek istedim. 1997 yılından beri bu sektörün içerisindeyim. Tabii babam 30 yıldır bu işin içinde. 2006 yılından beri Kadoil bayiliği yapıyoruz. Cemal Kadooğlu, babam Enver Baran’ın 30 yıllık arkadaşı ve birlikte birçok iş yaptılar. Babam 46 yıldır ticaretle uğraşiyor. Kendisi halkına ticaret ve sosyal yaşam anlamında çok katkı sağladı Batman’da. Halkına fayda sağlayan bir vatandaş oldu. İş bize bıraktı ama bir çınar gibi başımızda. Bizim de yeni nesille dostluğumuz babalarımızinki gibi devam edecektir. Bu nedenle Kadoil’i aile gibi görüyoruz. Elde ettikleri başarılarında kendi işimiz gibi mutluluk ve gurur duyuyoruz. Kadoil de sorgusuz sualsiz bize güvendi. Bu bölgenin ilk istasyonlarından biriyiz. Kadoil’in gelişim süreciyle birlikte biz de geliştik, büyüdük. Bu anlamda Kadoil’i herkese öneriyoruz. Bugün Kadoil’i Türkiye’de duymayan yok. Kısa sürede bayi sayısını artırdı. Müşteri memnuniyeti konusunda hassas davranıyoruz. Mersin bir liman bölgesi ve lojistik açısından çok önemli.

Kadoil’in bölgedeki gücü her geçen gün artıyor. Biz de bunu müşterilerimize en iyi şekilde aktarıyoruz. Yöneticilerle istediğimiz vakit görüşebiliyoruz. Sıkıntılarımızı paylaşabiliyoruz. Bizimle birebir ilgileniyorlar, böylece bizi anlayabiliyorlar. Şirketin ulaştığı noktada Tarkan Bey’in katkısını da hatırlamak gerekiyor. Kendisi genç ve yenilikçi biri. Bir çizgisi, bir hedefi var. Ben bu başarıyı örnek alıyorum. Tarkan Kadooğlu benim için rol model. TÜSİAD’la ilgili çalışmalarını görünce duygulandık. Bizim dilimiz oldu. Biz burada Kadoil istasyonu olmanın dışında, temsilcisiyiz. Kadoil’i kendi şirketimiz gibi görüyoruz ve bu nedenle çok önemsiyoruz.



Kipaş Kılıççioğlu Petrol / Hatay Ahmet Kılıççioğlu

“Kadoil’i bölgemizde en iyi şekilde temsil etmeye çalışıyoruz”



1954, Malatya doğumluyum. 1968 yılında Malatya’dan Antakya’ya göç ettik. Rahmetli babamla beraber o yıllardan beri bu sektörün içindeyim. Dedem de Malatya’da bu işi yaptığı için çekirdekten yetiştim. Kadoil’le 2008’de çalışmaya başladık. O günden bugüne Kadoil çok büyük aşama kaydetti. Şu anda hiçbir sıkıntımız yok. Özellikle iletişim konusunda çok açıklar. Bölge Müdürümüz her an sorunlarımızı dinliyor, gerektiğinde çözüm üretebiliyor. Biz de Kadoil’in gerek kalite gerekse bayi iletişiminde yakaladığı mükemmeliyeti, hizmetlerimizle sağlamaya çalışıyoruz. Müşterilerimiz için özel hizmetler sunuyoruz. Personelimize seminerler veriyoruz. Eşim Alev Hanım’la birlikte Kadoil’i bölgemizde tanıtmak için yoğun çaba sarf ettik ve bunun meyvelerini topluyoruz. Kadoil’den bu anlamda beklentimiz, tanıtımların doğru yönde artırılması ve ürün çeşitliliğinin geliştirilmesidir. Böylece müşteri portföyümüzü de genişletebiliriz.

Atlara karşı yoğun bir merakınız olduğunu biliyoruz. Bundan da bahsedebilir misiniz?

At sevgim, rahmetli dedem zamanından miras kaldı. Rahmetli dedem kapısından at eksik olmayan bir insandı. Ben de onun hayvan sevgisini sürdürdüm. Malatya’da bir haramız var. Taylar ve anneleriyle birlikte 12 adet atımız var. Kışın Adana Hipodromu’ndayız. Yazın da İstanbul Hipodromu’nda yarıştırmaya çalışıyoruz. 2009 yılında Miramis adlı atımla Gazi Koşu’sunu ve daha sonra Cumhurbaşkanlığı Koşu’sunu kazandık.



Özatahan Petrol / Hatay Süleyman Atahan

“Kadoil’le kendimizi değerli hissediyoruz”



Akaryakıttan önce gıda toptancısıydık. 2009’da akaryakıt sektörüne girdik. İlk önce Kadoil’le tanıştık ve çok memnunuz. Kerem Bey bizimle çok ilgilendi. Zaten bu sektöre girmeden önce de Kerem Bey bizi sürekli ziyaret ederdi. İletişimimiz çok iyiydi. Sonra Tarkan Bey’le de tanıştık. Biz bir aile şirketiyiz ve küçüklükten bu yana tüccarız. Bizim için iletişim çok önemli. Aradığımızda ulaşmak isteriz çalıştığımız markaya. Kendimizi değerli hissetmek isteriz. Bunları Kadoil’de bulduk firma olarak. Özatahan Petrol olarak hizmet konusunda çok iyiyiz. Müşterilerimizle birebir ilgileniriz. Dolayısıyla müşterilerimiz de bizden hizmet alırken kendilerini iyi hissediyor. İşimizi ve Kadoil markasını önemsiyoruz. Bugüne kadar bir sıkıntı yaşamadık. Bir sorun olsa bile en kısa zamanda çözüme kavuşturuluyor. Diğer bayiler gibi biz de kaçak akaryakıt konusunda sıkıntılıyız. Devletin buna “dur” demesi gerekiyor. Bizim gibi dürüst çalışan firmalar bu işten zarar görüyor.



İz Petrol / Adana - Kozan İdris Çevikalp

“İhtiyaç duyduğumuz her an Kadoil yanımızda”

İş hayatına 1991 yılında başladım. O yıllarda hububat ve gübre ticaretiyle uğraşırken 1996 yılında akaryakıt sektörüne girdim. Şu anda iki ayrı istasyonla faaliyetlerimi sürdürüyorum. Kadoil’le tanışmam ise Bölge Müdürümüz Kerem Yaltrık’ın vesilesi ve katkılarıyla oldu. 2011 yılında yaptığımız görüşmeler neticesinde Kadoil ailesine katıldım. Aradan geçen sürede Kadoil tercihinin doğruluğunu gördüm. Gayet iyi koşullarda, iyi kalite ve hizmet anlayışıyla çalışıyorlar. Bu elbette bizden müşteriye kadar doğru orantılı olarak yansıyor. Bizim için müşterilerimizin memnuniyeti çok önemlidir. Potansiyelimiz her geçen gün artıyor. Kadoil’in akaryakıtı çok kaliteli ve istasyona gelen herkes memnun ayrılıyor. Biz de bu memnuniyeti daim kılmak adına elimizden gelen özeni gösteriyoruz. Kadoil’in tüm yetkililerine istediğimiz an ulaşabiliyoruz. Herhangi bir konuda iletişime bu kadar açık olmaları gerçekten çok önemli.



Akdağlar Petrol / Mersin -Yenice Süleyman Akdağ “Kadoil, bayilerinin beklentilerini çok iyi biliyor ve onlara yanıt veriyor”



1966, Mardin doğumluyum. 1996 yılından beri ticaret hayatının içindeyim. Akaryakıt sektörüyle 2008 yılında tanıştım. İstasyonumuz Mersin'in Yenice beldesinde olup Yenice halkına hizmet vermekteyiz. Kadoil'le ilk defa 2007 yılında, yeni bir tesis kurmak için bir araya geldik. 2012 yılında ise Kadoil bayii olarak hizmet vermeye başladık. Yönetim Kurulu Başkanımız Tarkan Kadooğlu'yla dostluğumuz eski yıllardan gelmektedir. Kadoil'in temel amacı ve var oluş nedeni müşteri odaklı olup tüketicinin istek ve ihtiyaçlarını göz önüne alarak hizmet vermektir. Ben de bu hizmet felsefesinin bir parçası olmak ve bunu müşterilerime yansıtmak amacıyla Kadoil'i tercih ettim. Yenice'de hizmet vermeye başlayan tesisimiz müşteri odaklı çalışıp, tüketici isteklerini ve ihtiyaçlarını belirleyerek hareket etmektedir. Bu noktada Kadoil'in etkisi büyüktür.

Kadoil, bayileriyle sürekli iletişim halinde ve taleplere de hızlı şekilde cevap vermektedir. Kadoil Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Bey bölgemizin insanıdır. Bu, Kadoil'le çalışmak için önemli bir etkeni. Bugün ulaştığımız noktada sahip olduğumuz iyi ilişkiler ve sorunsuz iş süreçleri, Kadoil'in bayilerine ne kadar hassas ve özenli yaklaştığının bir göstergesidir.



Vardılar Petrol / Hatay - Kırıkhan Rahmi Vardı

“Kadoil’le çalışmaya başladıktan sonra yaptığımız işten keyif almaya başladık”

Temel faaliyet alanlarımızı petrolcülükle birlikte, tarım ve medya sektörleri oluşturuyor. Gazeteci ve yazar kimliğimle bölgemizde önemli bir misyon üstlenen Vardılar Medya Grubu'nun yöneticisiyim. Hâlihazırda yayınladığım iki kitabım bulunuyor. Vardılar Medya Grubu olarak televizyon, internet ve gazeteden oluşan güçlü bir yapımız var. Akaryakıt sektöründe ise 1990 yılından beri faaliyet gösteriyoruz. Ancak şunu açıkça ifade etmeliyim ki, Kadoil'le tanıştıktan sonra mesleğimizin tadını almaya başladık. Bu işbirliğiyle beraber gerçek anlamda petrolcülük yaptığımızı anladık. Ondan önce biz bu işin sadece askerliğini yapıyorduk. Bu noktada şunu da eklemek istiyorum; daha önce çalıştığımız akaryakıt dağıtım şirketini - sektörde çok iyi bilinen bir şirkettir- Türkiye'de ilk kez mahkemeye veren ve haklı bulunan bayiyiz. Bizim bu girişimimiz haksız uygulamalara maruz kalan diğer bayilerine de emsal olmuştur. Kadoil'le üç yıldır çalışıyoruz ve geride kalan zaman zarfında verdiğimiz isabetli karardan son derece memnunuz. Bundan sonra da yolumuza Kadoil'le devam edeceğiz, onlar bizi bıraksa da biz onları bırakmayacağız. (Gülüyor) Çünkü patronundan çalışanına 24 saat istediğimiz an ulaşabildiğimiz, günün hangi saati olursa olsun bir sorun yaşandığında hemen çözüm sağlayan bir ekibi var Kadoil'in. Ayrıca günün 24 saati değil, belki 25 saati bizim yanımızda olan Kerem Bey'e de teşekkür etmek istiyorum. Bizim dertlerimize kendi derdi gibi yaklaşan bir insan kendisi. Gerçekten Kadoil'le birlikte petrolcülük yaptığımızı hissettik. Bir tane müşteri kaybetmediğimiz gibi potansiyelimizi önemli ölçüde artırdık. Bu yakaladığımız sinerji, müşterilerimizde de benimseniyor. İnanıyorum ki, Kadoil mükemmele odaklanan yaklaşımıyla gelecekte daha da güçlü bir yapıya kavuşacak ve zirvenin en güçlü adayları arasında yer alacaktır.



My Petrol / Osmaniye Yiğit İşler

“Kadoil ticaretten ziyade, insana önem veriyor”



Kadoil’le yaklaşık dört aydır çalışıyoruz. İki istasyonumuz var, ikincisiyle anlaşmamız Kadoil’le. Kadoil’i tercih ettik çünkü ticaretten ziyade, insana önem veriyor. Bugünün kötüsü de var, kötü günümüzde de yanımızda olacaklarını düşündüğümüz için tercih ettik. Kadoil’de hiçbir zaman iletişim kısıtlanmıyor. 7/24 her zaman bize destek veriliyor. Yaklaşık beş yıldır akaryakıt sektöründeyim. Ne kadar başarılı olduğumuza müşterilerimiz karar veriyor. Biz elimizden geldiğince müşterilerimize üst düzey hizmet sunmaya çalışıyoruz. Kadoil’in sürekli gelişen çizgisine paralel olarak biz de aynı dinamizmi işimize yansıtıyoruz. Dış Ticaret mezunuyum, mastırımı İngiltere’de yaptım. Bu sektörde Avrupa şartlarını yakalamaya çalışıyorum. Babam 45 yıllık esnaf, onun deneyimleriyle kendi hedeflerimizi birleştiriyoruz.

Kanal Petrol / Adana Oktay Yavuz

“Kadoil yatırımlarıyla Türkiye’ye örnek olmaya başladı”



Yaklaşık üç yıldan beri Kadoil bayisiyiz. Kadooğlu ailesiyle Kadoil firması kurulmadan önceye dayanan bir dostluğumuz var. Kadoil kısa sürede önemli mesafe kat etmeyi başardı. Çok hızlı büyüyor, çok net kararlar alıyor. Yaptığı yatırımlarla Türkiye’ye örnek olmaya başladı. Türk kökenli bir firmanın Türkiye’ye yatırım yapması çok önemli. Baktığımız zaman 60’ın üzerinde akaryakıt dağıtım firması olduğunu görüyoruz. Kadoil’in bu şirketler arasından sıyrılıp, farklılığını ortaya koyması memnuniyet verici. Ben üç aydır Kanal Petrol’de görev yapıyorum. Daha önce Ankara’daki istasyonun yönetimindeydim. Bölgesel değerlere önem verip, müşterilerin beklentilerini iyi algılamak çok önemli. Bu kısa zaman diliminde Kanal Petrol olarak iyi bir gelişim sergilediğimize inanıyorum. Siyah-beyaz takım elbiseyle çalışıyor olabilirim ama ihtiyaç olduğunda pompacının yerine geçiyorum. Bu kıyafetle benim iş yaptığımı gören müşteri etkileniyor. Dolayısıyla satış rakamları da bundan etkilendi. Benim yol haritam geldiğimden beri müşteri memnuniyeti üzerinden ilerliyor. Adana çok küçük bir yer, üç-beş insana iyi hizmet sunduğunuzda bir kişi 1000 kişiyi getiriyor.



Nadir Petrol&İnşaat / İmamoğlu-Adana İskender Çevik



“Yedi yıldır tek bir şikâyet bile almadık”

Akaryakıt sektöründe yedinci yıla gireceğiz. Aynı zamanda inşaat sektöründe de faaliyet gösteriyoruz. Bu sektöre girdiğimiz günden beri Kadoil’le çalışıyoruz. Kadoil’in ilk 10 bayisinden biriyiz. Gerek bölge yöneticileri gerekse şirket yönetimiyle yakaladığımız sinerjiden çok memnunuz. Bölgemiz küçük bir yer olduğu için-marka elbette önemli ama-insanlar ilk önce ticaret yaptıkları kişiye bakıyorlar. “Ticaret yaptığın insan iyiyse, ürünü de iyidir” diye bir düşünce var. Yaklaşık yedi yıldır bu işin içindeyim, hiç şikâyet

almadık diyebilirim. Ürün kalitemizde hiçbir sıkıntımız yok, fiyat konusunda da iyileştirmeler yapabilmek için yöneticilerimizle sürekli görüşüyoruz. Diğer firmalarla rekabet ortamının oluşabilmesi için fiyat konusunda bazı düzenlemelere ihtiyaç var. Geride kalan sürede Kadoil’in sektör içerisinde edindiği yer dikkat çekici ve biz de bunun bir parçası olmaktan mutluyuz. İnanıyorum ki ilerleyen yıllarda daha da iyi yerlere geleceğiz.



Yeniceoba Petrol / Yeniceoba-Konya Ömer Yıldız

“Kadoil demek, temiz yakıt demek”



1986 yılından bu yana ticaret hayatının içindeyim. 2010 yılında ise akaryakıt sektörüne girmeye karar verdik ve ilk istasyonumuzu açtık. 2011 yılında Kadoil’le tanışıp ikinci bir akaryakıt istasyonu açmaya karar verdik. Çok kısa bir sürede Kadoil’e güvendik. Kadoil ile çok iyi bir yol kat edeceğimize inanıyorum. Bölgemizde Kadoil demek, temiz yakıt demek. Kadoil’in gerek satış konusunda gerekse destek konusunda duyarlı olması işlerimizi kolaylaştırıyor ve bizi çok memnun ediyor. Kadoil’in verdiği güç ve destekle satışlarımız her geçen gün artıyor. Ben Kadoil’de Tarkan Bey’i beyin, personeli anadamar, biz bayileri de kılcal damar olarak görüyorum. Bu bir bütündür, kılcal damarlar da, anadamarlar da beyin de olmazsa olmaz. Hepsini bir bütün içerisinde çalıştırırsa başarı elde edilir. İş hayatımızda asla asansörle yukarı çıkmadık, hep basamakları tırmadık. Vizyonumuz petrol sektöründe saygınlığı ve güvenilirliği koruyarak ulaşılabilecek en üst noktaya ulaşmak. Misyonumuz ise, müşteri ile çalışanların memnuniyetini ön plana çıkararak yüksek kalite anlayışıyla ürünleri ve hizmeti müşterilere sunmayı ilke edinmiş bir firma olmaktır. Bölge insanının Kadoil’e olan güveni bize büyük katkı sağlıyor.





Tanrıverdi Petrol / Adana
Bilal Tanrıverdi

“Başarımızda Kadoil’in vizyonu belirleyici oldu”

2007 yılından bu yana Kadoil’in bayisi olarak faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. Kadoil’le tanışma hikâyemiz çok ilginçtir. İstasyonumuzu faaliyete geçireceğimiz dönemde görüştüğümüz şirketlerden yalnızca Kadoil bize güvendi. Daha önce bu sektörün içinde olmadığımızdan diğerleri bizimle çok ilgilenmediler. Oysa Kadoil neredeyse istasyonu sıfırdan kurmamıza yardımcı oldu. Çok değerli fırsatlar sundular, sadece güveni esas alarak bize destek oldular. Faaliyete başladıktan sonra bir yıl boyunca gecemizi gündüzümüze katıp çalıştık ve müşteri potansiyelimizi önemli ölçüde artırdık. Aradan geçen bir yılın sonunda ilk başta bize bayilik için güvenmeyen firmalar, ortaya çıkan potansiyeli görünce kapımızı açındırmaya başladılar. Bizim başarımızda Kadoil’in vizyonu belirleyici olmuştur. Bugün de

keyifle ve gururla Kadoil’in bir bayisi olarak çalışıyoruz ve şirketin başarılarını gördükçe bizler de gururlanıyoruz. Kadoil’den gerçekten çok memnunuz, hiçbir sıkıntım yok. Tüm problemlerimizi çözüyorlar. Bu vizyon ve insana verdiği değerle Kadoil’in gelecekte zirvede yer alacağından kuşku yok. Bizler de bu “ailenin” bir parçası olarak müşterimize en iyi hizmeti sunmaya ve gerektiğinde ticaret üstü bir güvenle hareket etmeye devam edeceğiz. Başta Tarkan Kadooğlu olmak üzere, şirket yöneticilerimize ve elbette Bölge Müdürümüz Kerem Yaltrık’a gönülden teşekkür ediyorum, başarılarının devamını diliyorum.



Şahin Petrol / Mersin Paşa Tekinler

“Kadoil, bayilerini yakından tanıyan bir firma”



Ticarete 16 yaşında karpuz toptancılığıyla başladım. Çeşitli sektörlerde uzun yıllar çalıştım; yıllarca tek başıma mücadele verdim. Çekirdekten yetişmiş bir tüccarım. Akaryakıt sektörüne ise 1994 yılında girdim. Birçok firmanın bayiliğini yaptım. Hepsinin çalışma sistemi hakkında bilgim var. 2008 yılında ise Kadoil’le tanıştık. Kadoil kurumsallaşmış, büyük bir aile. Kadoil’le çalışma prensiplerimiz birbirine uydu. Biz çok memnunuz; esnafın halinden anlıyorlar. Kadoil’in Türkiye’den aldığı pay giderek artıyor. Bu potansiyeli görüyoruz. Çünkü işi bilen bir firma. Onların başarısı bizim de başarımızdır. Kısacası takdire şayan bir firmadır. Bölge ve saha müdürlerimize istediğimiz vakit ulaşabiliyoruz. Sorunlarımızı iletiyoruz, onlar da en kısa zamanda çözüyor. Kadoil yöneticileriyle de kolay iletişim kurabiliyoruz. Çünkü bu yöneticiler halkın içinden çıkmış, bizi bilen insanlar. Markasından ziyade, firmanın disiplini biz istasyonlar için önemlidir. Kadoil de çok titiz çalışıyor. Kısa zamanda büyük başarılar elde etmiş bir firma. Kadoil gibi büyük bir ailenin parçası olmak çok keyifli. Allah kimseyi utandırmasın. Hep birlikte

daha nice işler yapacağız. Şahin Petrol olarak başarımızın kaynağı dürüstlük ve alçak gönüllülüktür. Müşterilerimizle yakın bir iletişim kuruyoruz. Duruşumuzdan asla ödün vermedik. Zengin olmak için benliğini yitirmek bize göre değildir. Sektörün çeşitli sıkıntıları var; haksız rekabet nedeniyle akaryakıt sektörü çok zarar aldı. Ortaya çıkan küçük dağıtım firmaları bu haksız rekabete neden oluyor. Bu anlamda devletin denetim konusunda çok hassas davranması gerekiyor.



Sadun Arslan Petrol / Antakya - Hatay İbrahim Arslan

“Kadoil 10 numara bir firma”



Petrolcülük benim hayalimdi. Küçükken okulda soralardı ne olacaksın diye, “Petrolcü olacağım” dedim. 2009 yılında kurulduk. İstasyonu aldığımızda var olan dağıtım firması bizimle yola devam etmek konusunda ısrarcıydı, bir süre çalıştık ama bizi ikinci plana attılar, küçümsediler. Biz ticari ahlaka önem veren bir aileyiz. Bu nedenle o dağıtım firmasıyla çalışmayı sonlandırmak istedik ve bir araştırma yaptık. Araştırma sırasında kimden görüş aldığımızda, kime “Hangisi iyi?” diye sorduysak hepsi “Kadoil” dedi. Bizi Kadoil ailesine kazandıran; Kerem Bey’in yaklaşım tarzı, sıcak iletişimidir. Kadoil’e güvendik, sağ olsunlar onlar da güvenimizi boşa çıkarmadılar ve bize güvendiler. Kadoil’den çok memnunuz ve birlikte çalışmaktan bir an bile olsun



pişmanlık duymadım. “Bugün git yarın gel” gibi bir tutum içerisinde hiç olmadılar. İşlerimizin kolay ve hızlı ilerlemesi için bize hep yardımcı oldular, yönlendirdiler. Biz markamıza çok güveniyoruz. Gönül rahatlığıyla satış yapıyoruz. Sadun Arslan Petrol olarak, gelen müşteriyle çok yakından ilgileniyoruz. Çayımızı içmeden bırakmıyoruz. Sektörde yaşanan tüm sıkıntılara rağmen ayakta duruyoruz. En büyük

sıkıntımız kaçak akaryakıt. Bu anlamda denetimlerin sıklaştırılması gerekiyor. Kadoil, 10 numara bir firma. Hedefimiz şehir merkezinde de bir istasyon açmak.

Güney Atmaca / Adana Mehmet Kara

“Kadoil markasına çok güveniyoruz”



22 yıldır bu sektörün içindeyim. Başka dağıtım firmalarının uzun yıllar satış bayiliğini yaptık. Dört yıldır Kadoil bayisiyim. İki yıldır ise Güney Atmaca olarak Kadoil’le çalışıyoruz. Çok memnunuz. Diğer firmalarda saha müdürlerinin dışında kimse bizimle ilgilenmiyordu. İyi ki Kadoil’le çalışıyoruz. Kadoil’de her yönetici bizimle ilgili ve çok mütevazı. Herhangi bir sıkıntı da kendisine ulaşabilmemiz için Tarkan Kadooğlu bizimle iletişim bilgilerini paylaştı. Ama bugüne kadar arayacak bir durum yaşamadık. Bölge Müdürümüz Kerem Bey’le her sıkıntımızı çözdük. İstediklerimiz zamanlarda kendisine ulaşabildik; bizimle ilgileniyor, bu anlamda çok profesyonel. Kadoil yöneticileri iyi insanlar. Kadoil büyüdükçe biz de büyüdük. Reklamları çıktığında heyecanlanıyoruz; gurur duyuyoruz. Hem Kadoil’i hem de kendimizi müşterilere iyi bir şekilde ifade ettik ve bunun da olumlu geri dönüşlerini aldık. Müşteriler bize güveniyor. Biz de iyi bir ürün sattığımız için markamızın arkasındayız. “Delikanlı yüzüne karşı övülmez” derler. Bu nedenle çok övmeye gerek yok. İş ahlakı konusunda takdire şayan bir firma Kadoil. Ben kendimi bayi değil, ailenin bir ferdi olarak görüyorum. Onlarla iyi iletişim kurduk. Allah yollarını açık etsin.





Tarkan Kadooğlu, üniversite öğrencilerine deneyimlerini aktardı

Kadooğlu Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu, İstanbul Bilgi Üniversitesi ve Zirve Üniversitesi öğrencileriyle bir araya geldi.

Kadooğlu Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu; İstanbul Bilgi Üniversitesi'nde gençlerle bir araya geldi. Aynı zamanda Bilgi Üniversitesi yaz okulu döneminde "Politika ve Girişimcilik" dersi de veren Kadooğlu, kendi hayat hikâyesiyle başladığı toplantıya, güncel ekonomik ve politik konularla devam etti. Gençlerin büyük bir ilgiyle dinlediği Kadooğlu; Cizre'de başlayan hayat hikâyesinin Türkiye'nin en önemli ticari kuruluşlarından birinin başına geçmesiyle nasıl devam ettiğini anlattı. Sivil toplum ve diğer gönüllü kuruluşlarda yaptığı çalışmalarla ilgili de gençlerle deneyimlerini paylaşan Tarkan Kadooğlu toplantı sonunda gençlerin sorularını samimiyetle cevapladı.

Tarkan Kadooğlu, Zirve Üniversitesi ve Genç İş Adamları Kulübü tarafından düzenlenen "Girişimcilik ve İstihdam" paneline de katıldı. Üniversite öğrencilerinin yoğun ilgi gösterdiği panele Deulcom International Yönetim Kurulu Başkanı Baybars Altuntaş ve Naksan Holding Yönetim Kurulu Üyesi Taner Nakıboğlu da katıldı. Başarılı iş adamları girişimcilikle ilgili deneyimlerini öğrencilere aktardı. Panelin moderatörlüğünü ise ekonomist, gazeteci-yazar Fikri Türkel yaptı.



Hayal, gerçeğe dönüştü

Hacı Fettah Kadooğlu Anadolu Lisesi açıldı

Hacı Fettah Kadooğlu'nun "Keşke tek başıma okul yapabilecek gücüm olsaydı" dediği yıl 1986'ydı. Hacı Fettah Bey'in bu hayali gerçeğe dönüştü; Kadooğlu ailesi, 1995 tarihinde vefat eden muhterem babaları Hacı Fettah Kadooğlu'nun adını sonsuza dek yaşatmak ve ilim irfan merkezi olan Cizre'nin bu tarihi işlevini yeniden kazanabilmesine bir nebze de olsa katkı sağlamak amacıyla, Hacı Fettah Kadooğlu Anadolu Lisesi'ni 19 Haziran 2013 tarihinde tamamlayıp Milli Eğitim Bakanlığı'na teslim etti. Birçok değerli ismin katıldığı ve Başbakan Recep Tayyip Erdoğan'ın açılışını yaptığı 24 derslik lise, Eylül'de eğitime başladı. Cizre'nin ekonomik, sosyal, siyasal hayatında önemli bir yer edinmiş olan Hacı Fettah Kadooğlu, bugün Türkiye'nin önemli firmalarından olan Kadooğlu Grubu'nun ilk ticari faaliyetlerinin başlamasında ve sürdürülmesinde liderlik yaptı. Hacı Fettah Kadooğlu, sadece Kadooğlu ailesi için değil, tüm bölge insanı için barışın, dayanışmanın ve hoşgörünün önemli simgelerinden biri olarak hafızalarda yer edindi. Bugün, hayal ettiği okulun bahçesinde olmasa da, bırakılan bu değerli mirasıyla ayakta alkışlanan Hacı Fettah Kadooğlu'nu saygıyla ve rahmetle anıyoruz.



Kadoil yeni bayileriyle büyümeğe devam ediyor

İlk 10 akaryakıt dağıtım şirketinde yerini alan Kadoil, yeni bayi açılışlarıyla gücüne güç katıyor. Açılışlara katılan Kadooğlu Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu, yaptığı konuşmalarda bayilerin kendileri için çok değerli olduğunun altını çizdi. Bazı şeylerin sadece bir hayalle başladığını belirten Tarkan Kadooğlu, "Biz de bir hayalle yola çıktık ve o hayalimizi siz değerli bayilerimizle gerçeğe dönüştürdük," dedi.

KATILIMCILAR: Kadooğlu Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu, Er An Akaryakıt sahibi Halil Likoğlu, Kadoil Bayisi Bağdatlı Petrol sahibi Murat Canazlar, Batı Karadeniz Deniz Ticaret Odası Başkanı İrfan Erdem, Kocaeli Bölge Müdürü Beran Çiftçi.



Kadooğlu Yönetim Kurulu Başkanı
TARKAN KADOOĞLU



Er An Akaryakıt
Ereğli - Zonguldak

Güney Atmaca Petrol *Yüreğir - Adana*

Güney Atmaca
Petrol sahibi
Mahmut Tatlıdede
ve Tarkan Kadooğlu



KATILIMCILAR: Adana Valisi Hüseyin Avni Coş, Adana Büyükşehir Belediye Başkanı Zihni Aldırmaz, Kadooğlu Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu, Güney Atmaca Petrol sahibi Mahmut Tatlıdede, TÜRKONFED Başkanı Süleyman Onatça, ADSİAD Başkanı Süleyman Sönmez, İş Adamı ve Kazakistan Fahri Başkonsolosu Tarkan Kulak.



KATILIMCILAR: Kadooğlu Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu, Bartın Belediye Başkanı Cemal Akin, Işıklar Petrol sahibi Oğuz Işık ve Ailesi, Kocaeli Bölge Müdürü Beran Çiftçi.



Işıklar Petrol *Bartın*

KATILIMCILAR: Erciş Kaymakamı Barbaros Baran, Erciş Belediye Başkanı Zülfikar Arapoğlu, Zenginler Petrol sahibi Naif Zengin, Kadoil Genel Müdür Yard. Çağdaş Demirağ, Kadoil Batman Bölge Müdürü Sevgi Kanat, Kadoil Bayisi Bilpet Akaryakıt sahibi Selami Bilgiç ve Adnan Bilgiç.



KATILIMCILAR: Babaeski Belediye Başkanı Abdullah Hacı, Rençber Petrol sahibi Rifat Rençber, Babaeski Esnaf ve Sanatkarlar Odası Başkanı Türkay Topal, Kadoil Genel Müdürü M. Aslan Değirmenci, Kadoil Yatırımlar Müdürü Volkan Hüner, Kadoil Trakya Bölge Müdürü İlker Yılmaz.



Rençber Petrol *Babaeski - Kırklareli*

Zenginler Petrol *Erciş - Van*



Kadoil Genel Müdür Yardımcısı Çağdaş Demirağ: "Kadoil yatırımlarına hız kesmeden devam edeceğiz. Hedeflerimizi her zamanki gibi geniş tutuyoruz. Bir yandan istasyonlarımızın verimliliğini artırırken bir yandan da yeni akaryakıt istasyonu yatırımları yaparak yeni bayiliklerle pazar payımızı artıracacağız. 2013 yılında birçok bayi, Kadoil ailesinin bir parçası oldu. Bayilerimizin iyi işler çıkaracağından şüphemiz yok. Hepimize hayırlı uğurlu olsun."

YAŞAM

Yalan dünyanın gerçek müzik adamı;

Müslüm Gürol



Yalnızca sesiyle değil, gönüllerimizde iz bırakan kişiliğiyle de tanıdık onu. Az ama öz konuşurdu, sanatıyla aktarırdı duygularını hayranlarına. Sevenlerinin “Müslüm Baba”sı, derdini anlatamayanların sesi, kırık kalplerin elçisi oldu. Onu uğurlarken sıcacık yüreğinden çağılayan sesine sarılıyor ve derin bir hüznle sesleniyoruz;

elveda Müslüm Baba...

Türkiye'nin toplumsal değişiminin önemli bir yansıması olan arabesk müzik, 70'lerden sonra kitlelerin duygularını yansıtmaya ve ifade etme şekli olarak yoğun ilgi gördü. Bu ilginin giderek büyüyen bir yaşam biçimi haline dönüşmesi ise ona can veren, onu yücelten şahsiyetlerle mümkün oldu. 2013 yılında bu şahsiyetlerden belki de yüreğimizde en çok iz bırakan ismi, Müslüm Gürses'i ebediyete uğurladık. Dualarla, içten bir sevgi seliyle ona veda ederken, biliyoruz ki bize miras bıraktığı şarkıları ve eşsiz sesi her daim kulağımızda ve yüreğimizde canlılığını koruyacak.

Çok değerli isimleri bizden alıp sonsuzluğa götüren 2013'ten geriye doğru uzanalım ve “Müslüm Baba” efsanesinin doğuşunu hep birlikte tekrar yaşayalım.

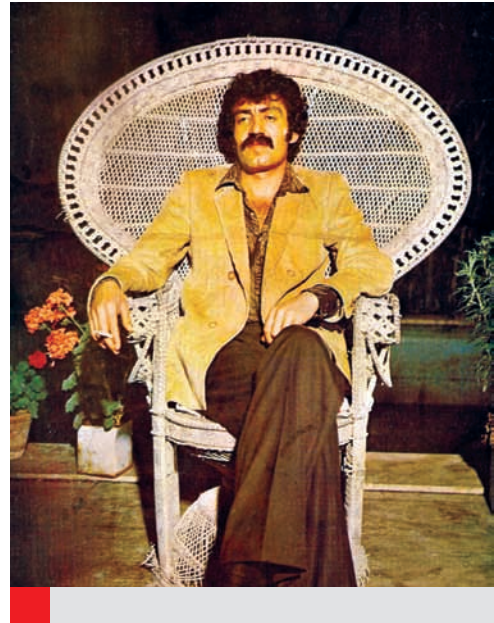
Şanlıurfa'nın Halfeti ilçesine bağlı Fındıközü köyünde başlıyor “Müslüm Baba”nın hikâyesi. Babası Mehmet Akbaş ve annesi Emine Hanım'la birlikte ekonomik güçlüklerle mücadele etmek için Adana'ya göçtüklerinde henüz üç yaşındadır Müslüm Baba. Kariyeri boyunca hep hatırladığı bu güç dönemlerden bahsederken, daha çocukluk yıllarından itibaren babasının bağlamasından yükselen türkülerle koşullara karşı hep daha güçlü durabildiklerini anlatır yapılan röportajlarda. Müslüm Akbaş olarak gözlerini açtığı bu zorlu dünya, 'gür sesi'yle buluşuncaya dek, birçok değişik işte çalışarak ailesine katkıda bulunmak için çaba sarf eder. İlkokuldan sonra okuluna devam edemese de öğrenmeye, gelişmeye hep açık bir çocuk olarak tanınır yakın çevresinde.

Terzi çıraklığı, kunduracılık gibi işlerde çalışan Müslüm Akbaş, bir yandan yanık sesiyle insanların dikkatini çekse de asıl cevherin ortaya çıkması için 14 yaşına gelmesi gerekecektir. Çalıştığı işler ve yaşam koşulları bir yandan insanları daha yakından tanıma fırsatı sunarken, diğer yandan da hayatın gerçekleriyle küçük yaşta yüz yüze gelmesini sağlar.

Çay bahçesinden zirveye söylenen şarkılar

Müslüm Akbaş, babasının bağlaması sayesinde, doğduğu günden itibaren aslında hep müziğin içindedir ve bu tutkusu kendi dünyasında da önemli bir yer kaplar. Arabesk müziğin diğer ustaları gibi o da aslında

insanların duygularına tercüman olacak sesini daha o yıllarda tanımaya ve kullanmaya başlar. Damlarda çocuk sesiyle icra ettiği türküler, bir halkın gönlünü fethetmeye giden yolun ilk heyecanları ve basamaklarıdır. Neredeyse her röportajında bahsettiği bir arkadaşı sayesinde ise yaşamı sonsuza kadar değişir genç Müslüm'ün. Halkevi'ne giden arkadaşı sayesinde müzikle daha profesyonel biçimde ilgilenmeye başlar. Hem kendi sesini hem de bize ait olan müziği daha yakından tanımaya başladığı bu dönemde karşısına bir fırsat çıkar ve daha 14 yaşında bir gençken olarak hiç çekinmeden bu fırsatı değerlendirir. Adana Aile Çay Bahçesi'nin müdavimleri 1967 yılının güzel bir gününde düzenlenen şarkı yarışmasının birincisi olarak Müslüm Akbaş'ı seçerken, aynı zamanda popüler tarihimizin en renkli simalarından ve sanatçılarından birini de bize kazandırmış olurlar. O gün aynı zamanda Müslüm Akbaş'ın, Müslüm Gürses olduğu gündür. Bu başarısı Müslüm Gürses'i Çukurova Radyosu'yla tanıştıracaktır. Bu andan itibaren o artık bir ses sanatçısı olarak yaşamını Anadolu'nun sesine adayacaktır.



Müslüm Gürses, sanat mücadelesindeki duruşuyla herkesin gönlünde taht kurdu.



Ancak bunu başarmak için artık Adana'dan daha geniş kitlelere ulaşması gerektiğinin farkındadır ve takvimler 1968 yılını gösterdiğinde İstanbul'un yolunu tutar. Müslüm Baba'nın İstanbul'a gelişi, müzik dünyasında kendine yer bulmak için verdiği mücadele onun sanatına sınırsız tutunmasını sağlar.

Müslüm Baba'nın şarkılarıyla öfke sevgiye dönüştü

Türkiye'nin siyasal ve ekonomik zorluklarla mücadele ettiği bir dönemde Müslüm Baba'nın "Emmi-oğlu/Ovada Taşa Basma" isimli plağı yayınlanır. 300 binin üzerinde satış rakamına ulaşan plakla birlikte Gürses, herkesin tanıdığı bir isim haline gelmeye başlar. Halfeti'de başlayan yolculuk artık zirveye giden zorlu bir mücadeleye dönüşmüştür. Müslüm Gürses'i "Müslüm Baba" yapan ise yalnızca sesi değil, insanların gönüllerinde iz bırakan kişiliğidir aynı zamanda. Az ama öz konuşan, daha çok sanatıyla ön plana çıkan kişiliğiyle insanlar ona daha çok güven duymaya başlar. Toplumsal hayattaki dönüşüm nedeniyle yepyeni sorunlarla yüz yüze kalan halk, onun sesinde belki de sığınacak bir liman bulur. Kırsaldan kente göçün yarattığı yalnızlaşma ve yabancılaşma beraberinde farklı bir kültürün doğmasını sağlar. Müslüm Gürses, sonraları araştırmalara konu olacak bu kültürün bir nevi elçilerindendir ve insanlar arasındaki bağın kopmasını engelleyecek, kendini yalnız hissedenerin var olma çabalarına güç katacak özgün bir dilin yaratıcısıdır. Bu dil müziğin toplumsal gerçeklerle yoğrulduğu bir yaşam biçiminin ifadesidir.

Toplumun Müslüm Gürses'e yüklediği, Müslüm Gürses'in ise müziğini zenginleştiren bir kaynak olarak gördüğü bu misyon, kendisini turneler ve konserlerden oluşan yoğun bir sanat yaşamının merkezine

çekti. İşte bu en verimli ve üretken döneminde hayatının en keskin virajlarından birine giren Gürses, çok ciddi bir trafik kazası geçirir. Gürses, fiziksel ve ruhsal olarak ömür boyu etkilerini taşıyacağı kazayı bir röportajında şöyle anlatır:

"Çıktığımız Anadolu turnesinde büyük bir kaza yaşadık. O kazada şoför öldü... Beni de öldü sanmışlar zaten... Sonra alıp hastaneye götürmüşler... Ben ölümü yaşadım aslında... Bana göre yeniden hayata dönmüş olmam, Allah'ın bir lütfudur. Alın kemiğim unufak olduğu için en küçük bir darbeye ölebilir ya da kör kalabilirdim... Ameliyatta alınma beynimi koruyacak plaka gibi bir şey taktılar... O korkunç kazadan sonra koku alma duyumu yitirdim... Hiçbir kokuyu alamıyorum ne yazık ki şimdi... Çok kuvvetli parfümler ispiroto kokusu veriyor bana... Ayrıca işitme duyumu da yüzde 50 yitirdim... Çok ağır işitirim... Neyse, buna da şükür, yaşıyoruz işte..."

Kazadan sonra kısa bir süre dinlenen ve kendini toparlayan Müslüm Baba, kaderin kendisine çizdiği bu zorlu yola rağmen daha üretken bir sanatçı haline gelir. Hemen sonra çıkardığı "Özür Diliyorum Senden", "İsyankâr", "Ben İnsan Değil miyim?" gibi albümleri artık onun bir fenomen haline gelmesini sağlar. Herkes onun şarkılarıyla âşık olup, onun şarkılarıyla kederlenmektedir. Bu yoğun sevgi Müslüm Baba'nın kişiliğinde en ufak bir değişikliğe yol açmaz. O sevenleri ve müziği için vardır sadece. Müziğin en alçakgönüllü hali, duyguların en yüksek tonudur artık.

"İsyankâr" albümü Gürses'in müziğe sinemanın rengini kattığı ilk çalışmanın adıdır aynı zamanda. 1979 yılında çekilen film, Gürses'in kamera karşısında da büyük beğeni toplamasını sağlar. 1982 yılı ise Müslüm Baba'nın hep tercüman olduğu aşkla bu kez kendisinin tanıştığı yıldır. Sinema oyuncusu Muhterem Nur'la 1982'de çıktığı Malatya turnesi sırasında tanışan Gürses, 1985 yılında ise Nur'la hayatını birleştirir. 1990'lı yıllarda ülkedeki kültürel değişim Müslüm Baba'nın kişiliğini çok etkilemeye de hayran kitlesi ona yeni bir misyon yüklemeye başlar. Fanatikleri Müslüm Baba'nın ikazlarına rağmen konserler esnasında kendilerine zarar vermeye başlar. Bu, onlar için zorluklara karşı bir tepki yöntemi olsa da Gürses bu durumu asla kabullenmez ve müziğini sevgiden, insandan yana devam ettirir. Gürses, belki biraz da bunu daha iyi anlatmak için medyada daha sık yer almaya başlar. Onun sempatik duruşu, kendine has müziğiyle buluştuğunda o yalnızca hayranlarının değil, tüm toplumun Müslüm Babası'dır artık. Gürses, 2000'li yıllardan itibaren zamanın ruhunu müziğine de yansıtmaya başlar. Nilüfer, Tarkan, Teoman gibi pop müziği sanatçıların eserlerini, kendi tarzından uzaklaşmadan yorumlar. Bu durum bazı hayranlarından tepki çeke de, onu çok tanımayan toplumun diğer kesimlerine de ulaşmasını sağlar. 7'den 70'e herkes onun yorumunu tanıır ve çok yönlü bu insan hak ettiği değeri yalnızca belli kesimlerden değil, artık herkesten görmeye başlar.



2010 yılında kamera karşısına geçen Müslüm Gürses, Kadoil'in akaryakıt sektöründeki güven üzerine kurulu yaklaşımını, kendine has duruşuyla müşterilere aktarmış ve reklam kampanyası büyük beğeni toplamıştı.

Yıllar içinde gönlümüzde taht kuran Müslüm Gürses'in müzikle dolu dolu geçen yaşamı, ışılı, bir o kadar da mütevazı bir sanatçı portresi sunuyor bize

Dünya devleri Müslüm Gürses için besteledi

Gürses'in, 2006'da yazar Murathan Mungan'la ortak gerçekleştirdiği "Aşk Tesadüfleri Sever" projesinde Müslüm Baba yepyeni bir tatla sevenlerinin karşısına çıktı. Mungan'ın sözlerini yazdığı, David Bowie'den Garbage'a, Leonard Cohen'den Jane Birkin'e birçok yabancı müzisyenin bestesini yaptığı şarkıları seslendiren Gürses, uzun süre gündemde kaldı.

2010 yılında "Yalan Dünya" isimli bir albüme imza atan Gürses, zirve mücadelesini kazansa da, bunun fiziksel etkilerini yoğun bir şekilde hissetmeye başladı. 2012 Kasım ayında kalbine stent takılan Müslüm Gürses'in karaciğer ve böbreklerinde çıkan sorunlar nedeniyle yoğun bakımda kalması kararlaştırıldı. Tüm Türkiye'nin duaları ve sevgisiyle iyi bir haber beklediği Müslüm Baba, 3 Mart 2013'te, tedavi gördüğü hastanede hayatını kaybetti. Onun yalnız başlayan yolculuğu, milyonlarca insanın sevgi seli arasında sona ererken, kaybının verdiği acı ve miras bıraktığı şarkılar her daim hafızamızda ve duygularımızda yer almayı sürdürecektir.



TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Muharrem Yılmaz:

Ekonomik büyüme için **tasarruf oranları artırılmalıdır**

Türkiye'nin en etkili sivil oluşumlarından biri olan TÜSİAD, endüstri ve hizmet kuruluşlarını başarıyla temsil ediyor ve ülkenin kalkınmışlık düzeyinin artması için çok önemli çalışmalara imza atıyor. Bu çalışmaların tüm hızıyla devam edeceğini söyleyen TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Muharrem Yılmaz, "Bilirkişi" bölümümüze konuk oldu, sorularımızı yanıtladı.





TÜSİAD, AB'ye üyelik hedefinin itici gücü oldu. Bu kapsamda neler söylemek istersiniz? AB sürecinde gelinen aşamayı nasıl değerlendiriyorsunuz?

Biz AB sürecini küreselleşmenin provası, bir barış ve refah projesi ve bir medeniyet referansı olarak görüyoruz. AB projesinin derinleşmeye ve genişlemeye devam etmesini bu nedenle çok önemsiyoruz. AB, küresel ekonomik krizin etkilerini çözecek önlemleri alıyor. Bu önlemlerle birlikte, küresel istikrarın sağlanması ve küreselleşme sürecinin devamı bakımından, Türkiye'yi de içine alan bir genişleme adımı atılması gerektiğini düşünüyoruz. Türkiye AB standartlarını küresel ölçekte içselleştirebilirse, demokratik standartlar, hukuk devleti ve insan hakları alanlarını genişletmeye devam edecek. AB entegrasyon sürecini, rekabetçi piyasa ekonomisinin refah üretmeyi sürdürmesi açısından da önemsiyoruz. Başta AB kurumları olmak üzere, hepimiz AB projesinin başarıyla sürdürülmesinden sorumluyuz. Biz TÜSİAD olarak, AB üyeliği için bir hedef tarihin belirlenmesini talep ediyoruz. Türkiye'nin, AB'ye tam üyeliği için en uygun tarihin, müzakerelerinin dört ila beş yıl süreceğini tahmin ettiğimiz Transatlantik Ticaret ve Yatırım Ortaklığı Anlaşması'nın yürürlük tarihi olabileceğine inanıyoruz.

Türkiye ekonomisini nasıl değerlendiriyorsunuz? Büyüme performansını yeterli görüyor musunuz?

Geçtiğimiz günlerde İstanbul'da gerçekleştirdiğimiz Yüksek İstişare Konseyi toplantısında yaptığım konuşmada da bu konuya değindim. Finansman kısıntısı nedeniyle, bu yıl büyümenin, TÜSİAD tahminlerine yakın olarak, yüzde 4 civarında gerçekleşeceğini düşünüyoruz. Bu oran, arzu ettiğimiz performansın altında. Bu nedenle orta dönemli büyüme modelimizin ele alınması gerektiğini düşünüyoruz. Burada asıl önemli olan konu büyümenin niteliği.

TÜSİAD olarak eğitimi birçok farklı yönden ele alan çalışmalar içindeyiz. Bu sene eğitim sistemine çok kapsamlı bir katkı sunmayı amaçlıyoruz. FATİH Projesi kapsamında, bazı eğitim programlarının, ders kitaplarının ve bunların zenginleştirilmiş versiyonlarının hazırlanması konusunda tamamlayıcı bir rol alacağız.

Bu çerçevede, kamu maliyesinde dengeleri korumalı, fiyat istikrarını önceleyen bir para politikasını güçlendirmeli ve kamu harcama verimliliğini artırmalıyız. Biz Yüksek İstişare Konseyi toplantımızda Türkiye için düşük büyümenin yüzde 4'ün altında olduğunu ifade ettik. İhtiyacımız olan ortalama büyüme hızımızı, finansal balonun sönmeye başladığı bir dönemde yüzde 6'lara çıkarmamız gerektiğini savunduk.

Yüzde 6 oranında bir büyüme oranı için önerileriniz nelerdir?

Yüksek İstişare Konseyi toplantımızda bu büyüme hedefinin tutturulabilmesi için üç öneride bulunduk. Öncelikle tasarruf oranlarımızın artırılması gerektiğini vurguladık. Tasarruf oranlarının artması için kayıt dışıyla mücadele, sosyal güvenlik modelinin güçlendirilmesi gibi reform alanlarının önemine dikkat çektik. İkinci olarak ise çözüm sürecinin başarıya ulaşmasının önemine işaret ettik. Bildiğiniz gibi haziran ayında Cizre'yi ziyaret ederek bölgedeki yatırım olanaklarını ele aldık. Bu ziyaret sırasında sunmuş olduğumuz TÜSİAD çalışmasının da gösterdiği gibi, Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nin kalkınması, ekonomimize sağlayacağı katkıyla, potansiyel büyüme oranımızı 1 puan kadar artıracak. Büyümemi, yüzde 6 seviyelerine getirecek olan üçüncü alan ise arz yönlü bir dizi yapısal reform. Katma değeri sürdürülebilir bir şekilde artıracak arz yönlü yapısal reform alanının merkezinde, eğitim yer alıyor. TÜSİAD olarak eğitim konusuna özel bir önem veriyoruz.

Eğitim alanında ne gibi çalışmalar yapıyorsunuz?

Uzmanlarımızın yaptığı çalışmalar şunu gösteriyor: Sadece eğitim alanında atılacak doğru adımlarla hem potansiyel büyümemizi 1,0 puan arası artırabilmek, hem de nitelik olarak geliştirebilmek mümkün. TÜSİAD olarak konuyu birçok farklı yönden ele alan çalışmalar içindeyiz. Bu sene eğitim sistemine çok kapsamlı bir katkı sunmayı amaçlıyoruz. FATİH Projesi kapsamında, bazı eğitim programlarının, ders kitaplarının ve bunların zenginleştirilmiş versiyonlarının hazırlanması konusunda tamamlayıcı bir rol alacağız. Bu konuda hazırlıklarımızı sürdürüyoruz. Ayrıca, "eğitimcilerin eğitimi" konusunu çok önemsiyoruz. Bu alanda da çalışmalarımıza devam edeceğiz. "Fen, matematik, mühendislikte iyi eğitilmiş insan gücü" yetiştirilmesi konusu eğitimin niteliği kapsamında son derece önemli. Buna yönelik çalışmalarımızı da sürdürüyoruz.

Türkiye'yi girişimcilik alanında nasıl değerlendiriyorsunuz? TÜSİAD girişimciliği desteklemek için ne gibi çalışmalar yapıyor?

TÜSİAD'ın en önemli varlığı, değerli üyeleri ve üyelerinin toplumda yerine getirdikleri girişimci rolleri. Üyelerimizin girişimcilik konusundaki tecrübesini paylaşarak ülkemize bir katkı sunmayı amaçlıyoruz. Bu anlayış çerçevesinde, üyelerimizin tecrübelerini genç girişimcilere aktarmayı çok önemsiyoruz. Genç girişimciliği teşvik etmek amacıyla "Bu Gençlikte İş Var!" projesini başlattık. Proje kapsamında üniversite öğrencileri iş fikirlerini TÜSİAD üyeleri ile birlikte geliştiriyor. TÜSİAD rehberi olarak sorumluluk üstlenen üyelerimiz gençlerle tecrübelerini paylaşıyor. 2011 yılında sınırlı bir kapsamla yola çıkışımızın bir yıl sonrasında, "Bu Gençlikte İş Var!" ülkemizdeki tüm üniversiteleri kucaklayan bir organizasyona dönüştü. Derneğimiz, üyelerimizin varlığı ve katkılarıyla bu tür projelerde önemli farklar yaratabiliyor.

Cennetten yeryüzüne düşen damla:

Maldivler

Yazı: ZEYNEP KASAPÖĞLU

Küresel iklim değişikliği sonucunda 100 yıl hatta bazılarında göre 50 yıl içinde sular altında kalacak Maldiv adaları birkaç kuşak sonra fotoğraflardaki cennet parçası olarak mazideki yerini alacak. Maldivler'de yaptığımız tatili anlatan bu yazı da gelecekte hatırlanacak bir hoş seda olsun o zaman...

Bu kadar güzel bir yerle ilgili gezi yazısı kaleme alırken, kötü bir haberle söze başlamak ne kadar doğru bilinmez ama aklının bir köşesinde adaya gitmeye dair hayalleri olanlar, adaların bir süre sonra sular altında kalacağını öğrenince, belki de bu hayallerini ertelemekten vazgeçerler. Bu yıl başlayan seferlerle artık ülkemizden Maldivler'e direkt uçuş imkânı var, üstelik Türkiye'den giden misafirler için vize de gerekmiyor. Ne yalan söyleyelim, Maldivler tatili, Bodrum'da yapılacak lüks bir tatilden neredeyse daha ucuza bile geliyor!



Şimdiye kadar duyduğunuz tüm o benzetmeler doğru

Gezi yazarları, gidip de hayran kaldıkları mekânlardan bahsederken, "Cennetten yeryüzüne düşmüş damla" derler. İşte o damlalardan biri de Maldivler'e düşmüş olsa gerek. Fotoğraf makinelerinin güzelliğini resmetmekte yetersiz kaldığı, gidenin, "Öldüm de cennete mi geldim acaba?" diye düşündüğü ve dimağların kuruduğu bir yer burası. Hani, "Hayallerinizi ertelemeyin" diye bir öğüt var ya, işte ben de Maldivler'e gitmek için "Başınıza iyi bir şey gelmesini beklemeyin" derim. Orada olmak başlı başına iyi bir şey zaten!

Adaya tekneyle bırakılıyorsunuz

Uçaktan indiğimizde, cama vuran damlaları görünce, bir

uçak dolusu Maldivler yolcusu olarak alt dudağımızın sarkmasına engel olamıyoruz. Kadınlar huzursuz, erkeklerse sanki yağmuru kendileri yağdırmış gibi üzgün ve suçlu bakıyorlar dışarıya. Bu anıyı anlatıyorum çünkü olur da Maldivler'e gittiğinizde ilk gün yağmur yağarsa bizim gibi boş yere üzülmeğin. Yağmurlu gökyüzü birkaç saat sonra hiçbir şey olmamış gibi aydınlanıyor yeniden. Uçaktan inip havalimanına girdiğinizde, rutin pasaport kontrolünden sonra bavullarınızla kapıya yöneliyorsunuz. Aman dikkat, burada bavullar istisnasız tek tek x-ray cihazından geçiriliyor. Maldivler Müslüman bir ülke ve ülkeye içki sokmak yasak. Sadece otellerde içki tüketilmesine izin veriliyor. Bavalda istenmeyen eşyalarınız varsa bunlar sizden alınıyor. Havalimanından çıktığınızda hemen karşıda bir iskeleyle karşılaşıyorsunuz. Sizi adanıza götürecek küçük tekneler burada bekliyor. Turla geldiyse tur yetkilisi, değilse otel görevlisi sizi limanda karşıyor. Son derece süratli bir deniz yolculuğuyla, adanıza doğru yola koyuluyorsunuz.



Kumsal bembeyaz, deniz ise turkuazın en güzel tonunda ve her yerde palmiyeler var.



Gerçek olamayacak kadar güzel

Tekne adanıza yaklaştığında ve siz iskeleye adım attığınızda, önce nerede olduğunuzu anlamakta güçlük çekiyorsunuz. Bir fotoğraf karesinin ya da bir televizyon programının içinde olduğunuzu hayal edin, işte öyle bir zaman-mekân karmaşası bu yaşadığınız. Gerçek olamayacak kadar güzel olan bu görüntü; bembeyaz sahilden, mavinin en güzel tonuyla kıpırtısız duran denizden, palmiye ağaçlarından ve içinde sizin de kalacağınız doğayla dost evlerden oluşuyor. Adaya vardığımızda hava hâlen parçalı bulutlu. Bavullarımızı alan görevliye, yağmurun ne kadar süreceğini soruyoruz. "Birkaç saate hava açar." diyor ve dediği gibi de oluyor. Önceleri parçalı bulutlu, sonra açık ve masmavi bir gökyüzü... İşte bu noktada "güneşin bulutlar ardında gizlendiği saatlere dikkat etmeli; hava parçalı bulutluysa bile en yüksek koruma faktörlü güneş kremi sürmeden odanızdan çıkmamalısınız" diye bir not düşmem gerek. Bunun sebebi ise Maldivler'de 10 dakikada istakoz rengine dönmenizin mümkün olması. Şimdiye dek duyduğunuz tüm o güneşten korunmanın yolları öğütlerini ve güneşin zararlarına dair bilgileri 10'la çarpın

"Maldivler, resmi adıyla Maldiv Cumhuriyeti, Hint Okyanusu'nda 1.200 adadan oluşan bir devlettir. Hindistan'ın güneyinde ve Sri Lanka'nın yaklaşık 750 kilometre güneybatısında yer alır. Küresel iklim değişiklikleri yüzünden 100 yıl içinde sular altında kalacağı öngörülen Maldivler halkına, 2005 itibarıyla Avustralya'ya sığınma hakkı verilmiştir."

Maldivler, Güney Doğu Asya mutfağı baharatlarının bolca kullanıldığı ve tropik adalardan oluşan bir ülke olmanın getirdiği deniz mahsülleri ve tropik meyvelerin oluşturduğu bir mutfağa sahip.



AKLINIZDA BULUNSUN

- Yanınızda mücevher götürmeyin. Nasıl olduğunu bilmiyorum ama bavuldan uçup giden bir kolyem var.
- Adalarda hediyelik eşyalar satılıyor. Kent merkezinde kalacak vaktiniz yoksa buradan veya havalimanından birkaç küçük eşya alabilirsiniz.
- Otellerde eğlenceli aktiviteler olmuyor. Çekirge yarışını izlemeyi eğlenceden sayıyorsanız o başka tabii. Yanınızda okuyacağınız kitaplar, dinleyeceğiniz müzik parçalarını götürün.
- Adalarda çok sayıda kertenkele türevi canlı, kelebek ve sinek oluyor. Bunlara karşı alerjiniz varsa gitmeden önce doktorunuzla görüşün.
- Maldivler'in bir doğa harikası olduğunu unutmayın. Gördüğünüz her şey gerçek, canlı ve gerekli. Adaya siz uyum sağlayın, adanın size uyum sağlamasını beklemeyin.
- Yemek aralarında atıştırmayı seviyorsanız, yanınızda çerez ve türevi gıdalar götürün.

Burada vatozları ve köpekbalıklarını yakından görmek mümkün



Tekneyle adaya yaklaştıkça, gördüklerinizle büyüleniyorsunuz... Gördüğünüz sakinlik, daha adaya ulaşmadan dinlendirici bir etki yaratıyor.

ve kendinizi ona göre koruyun. Sudan her çıkışınızda kreminizi tekrarlayın, öğle saatlerinde dışarıda olmayın, büyük şapkanızı yanınızdan ayırmayın. Bronzlaşmadan dönmeye imkân yok; amacımız kızarmadan, güneş yanığı olmadan dönmeyi başarmak! İlk gün dikkatsiz davranmanız, bütün tatilinizin tadını kaçırmazın.

Hint usulü yemekler ilginizi çeker mi?

İnternette Maldivler'de suyun çok pahalı olduğu yazıyor. Doğru, su birçok ülkeye göre pahalı ama onca yolu gelirken bir şişe suya 3-5 dolar arası bir rakam ödemeyi bir şekilde göze almış oluyorsunuz. Çok sayıda adaya sahip olan Maldivler'de otelinizi neye göre seçeceğinizi düşünebilirsiniz. Elbette fiyat ilk sırada geliyor. Tek başınıza kalacağınız ve yemeklerinizin kayıkla bırakılacağı adalardan onlarca evin olduğu daha büyük adalara kadar geniş bir seçenek var. Bana kalırsa otel seçerken dikkat etmeniz gereken unsurlardan biri otelin mutfağı ve restoran seçenekleri olmalı. Yemekleri çoğunlukla Hint usulü pişirmeyi tercih ediyorlar. Öyle ki ızgara balık bile ızgara yapıldıktan sonra sosun içinde servis ediliyor. Bütün yemeklerin servis masalarında beklediğini, makarnanın önünde ise uzun bir sıranın olduğunu görürseniz şaşırmayın. En iyisi, dünya mutfağına ne kadar yer verildiğini öğrenmeniz; tatil öncesi yapılacaklar listesinde bulunsun ve otel tercihinizi belirleyen kriterlerden biri olsun. Söz yemeklerden açılmışken tropik bir yer olan Maldivler'de, ilk kez yiyeceğiniz farklı meyvelerle karşılaşmanız da mümkün. Rengine bakınca çok şekerli bir tat beklerken, bizim alışık olduğumuzdan çok daha az şekerli meyveler tadacaksınız. Kendinizi bu renk-şeker uyumsuzluğuna da hazırlayın.

Denizin tanımını baştan yapmak gerek

Maldivler'e giderken yanınızda deniz ayakkabısı götürmeniz faydalı olacaktır. Denizin dibinde çakıl yok, ama bolca yengeç var. Yengeç demişken, sahil boyunca her yer minicik yengeçlerle dolu. Şeffaf renkteler, gözle seçemiyorsunuz, sadece koşarlarken beyaz kumdaki gölgelerini görüyorsunuz. Denizdeki canlı çeşidini saymaya imkân yok elbette. Dalış tutkunlarının vazgeçilmez adreslerinden biri olan Maldivler'de su sporlarını denemeli, su altını izleyebileceğiniz özel tekne gezilerine katılmalısınız. Bir de tabii köpek balıklarından bahsetmek gerek. Öyle filmlerdeki gibi dev köpek balıklarından bahsetmiyorum. Ama boyu 1 metre olan bu sevimli balıklar size 10 metre uzakta yüzüyor olabilir. Benim kaldığım adada iki tip ev vardı. Suyun üzerine kurulmuş olanlar ve kumsaldakiler. Bahsettiğim köpek balıkları suyun üzerine kurulan evlerin altına kadar geliyor. Yüzmeye karar verdiğinizde etrafı kolaçan etmekte fayda var. Suyun özellikle öğle saatlerinde son derece ılık olduğunu da yazmak gerek. Otel seçimi için bir kriter daha çıkıyor karşımıza; o da havuz sayısı ve büyüklüğü... Öğle saatlerini havuz başında değerlendirmek isteyenler, adadaki havuz seçeneğini de bu sebeple sorgulayabilirler.

Huzuru kucaklamak için doğru adres

Ada dönüşü "Maldivler'e gitmeyi tavsiye eder misin?" diye soran çok sayıda arkadaşım oldu. Soruya şöyle yanıt vereyim; Maldivler dinlenmek için, kendinizi cennette sanmanız için, arınmak için, yeni başlangıçlar için, huzur için çok ama çok uygun bir yer. Ama eğlenmek için değil. Müzik, dans, parti beklentisi olanlar, başka bahara bırakınsınlar derim. "Harika fotoğraflara konuk olacağım, manzaraya bakıp kim olduğumu unutacağım, sessizliğin tadını çıkaracak ve arınacağım" diyenler, sizi ön sıraya alalım, Maldivler tam size göre!

KADOİL

“Akaryakıt Otomasyonu

Teknolojisi” ile

yenilikçi avantajlar sunuyor

Kadoil'in hayata geçirdiği Akaryakıt Otomasyonu Teknolojisi, hem bayilere hem de müşterilere büyük kolaylıklar getiriyor. Bu teknoloji, hizmet standartlarını zirveye taşıyor.

Değişen ve çeşitlenen müşteri beklentilerine en iyi şekilde yanıt vermenin yolu, teknolojiye yatırım yapmaktan geçiyor. Günlük hayatın her alanında vazgeçilmez bir hale gelen teknolojinin akaryakıt sektöründe de kendine yer bulması kaçınılmaz bir durum. Bu gerçekten hareketle yatırımlarını hızlı bir şekilde devam ettiren Kadoil, hayata geçirdiği “Akaryakıt Otomasyonu Teknolojisi” ile sektördeki yenilikçi konumunu pekiştiriyor.

Akaryakıt Otomasyonu Teknolojisi istasyonlardaki stok, vardiya ve muhasebe yönetimlerini kolaylaştırıyor ve kayıtların elektronik ortamda alınmasına olanak tanıyor.

Yine bu sistem, içerisinde yer alan “Taşıt Tanıma Teknolojisi” sayesinde araç filosu olan müşterilerimize uzun süreli yakıt alım sözleşmeleri imzalayabilme imkânı sağlıyor. Araç sahibi müşteriler de kullanım kolaylıkları ve indirimlerden kartlarını sisteme okuta-

Soldan sağa: Serkan Eser, Dilşad Bilgi, Hayrullah Demirci, Melike Güzeç, Ömer Özdemir



rak anında faydalanabiliyor.” Akaryakıt Otomasyonu Teknolojisi, EPDK tarafından da göz önünde bulunduruluyor. 2007’den 2011’e kadar geçen süre içinde çeşitli tebliğ, yönetmelik ve kanunlarla EPDK tarafından da desteklenen bir süreç sonrasında istasyonlardaki tüm akaryakıt hareketlerinin takip edilmesi ve tablolar halinde raporlanması hedeflenmişti. Tasarlanan bu sistem sayesinde tüm istasyonlarımızın satışları, stokları, yakıt stok hareketleri ve diğer detayları şirketimiz merkezindeki sunucularda toplanarak günlük tablolar halinde EPDK veri tabanında kayıt altına alınacak. Yapının kurulması, uygulanması, genelleştirilmesi ve aktif hale getirilmesi birçok dağıtım şirketi ve bayiler için zorlu bir süreç olsa da kurulan yapı gerek istasyonlarımıza gerekse Kadoil’e çok yüksek kabiliyetler kazandırdı; işlemlerimizi kolaylaştırdı.

Kaliteden süreç kontrolüne kadar her şey tek çatı altında

Akaryakıt Otomasyonu Teknolojisi’yle birlikte Yakıt Satış ve İstasyon Yönetim İşlemleri’nde tüm satışlar otomasyon içinde kayıt altına alınırken, pompa fiyatları otomatik olarak tek noktadan değiştirilebilir hale geldi. Tüm satışların detaylarına göre raporlanabildiği sistem, satışlarda müşterilerle problem yaşanması durumunda teknik inceleme imkânı sağlıyor. Vardiya kapatmalarında ise totaller otomatik olarak toplanabiliyor. Yakıt Stoku Takip İşlemleri’nde, tanklardaki yakıt ve su miktarı hassas olarak gözlemlenebilir hale gelirken, tankların içindeki yakıt sıcaklığı da ölçülebiliyor. Ayrıca tanklarda oluşan alarm veya dikkat gerektiren durumlar otomatik olarak denetlenebili-



yor. Sistemle birlikte istasyonlara yapılan dolular otomatik olarak takip ediliyor ve istasyonlardaki tankların periyodik kalibrasyonları sistem üzerinden otomatik olarak gerçekleştiriliyor. Vardiya Yönetim İşlemleri’nde, yaklaşık 10 dakika süren vardiya kapanışları artık bir dakika gibi çok kısa bir sürede tamamlanıyor. Vardiya Hesap İşlemleri sistem tarafından otomatik olarak gerçekleştiriliyor. Bu sayede vardiyaların devri sorunsuz ve hızlı bir şekilde tamamlanıyor. Ayrıca gerektiğinde geçmişe dönük tüm vardiyalar görülebiliyor. Son olarak Müşteri Yönetim İşlemleri’nde sağlanan faydanın kapsamı da oldukça geniş. Buna göre; indirimler ve puantaj işlemleri tek bir merkezden veya istasyonlar için teker teker yönetilebilirken, istasyonların ve müşterilerin hesapları ayrıca görülebiliyor. İstasyonların lokal cari müşterilerini rahatça yönetmelerine imkân veren sistemde, müşterilere sunulan hizmetlere ek hizmetler ve kabiliyetler yer alıyor. Çok önemli bir konu olan Taşıt Tanıma Teknolojisi sayesinde ise uzun dönemli müşterilerimize istasyonlarımızda Otomatik Taşıt Tanıma Teknolojisi sunarak yakıt alma işlemlerinde çok büyük bir pastayı hedefliyoruz.

Dünya standartlarının ötesinde bir hizmet anlayışı mümkün hale geldi

Tüm bu belirtilen konular ışığında Akaryakıt Otomasyonu Teknolojisi’yle birlikte Kadoil merkez ve istasyonlarımız verimli bir otomasyon sistemi tarafından yönetiliyor. Müşterilerimize dünya standardının üstünde bir İstasyon ve Müşteri Yönetim Sistemi’yle hitap ediyoruz. Bu sistem, devletimizin, bakanlığın ve EPDK’nın öngördüğü ve istediği raporlama sisteminin temelini oluşturuyor. Artık bugün oturmuş, tam anlamıyla yürürlükte olan ve bakanlıkça sürekli denetlenen bu sistem kanunlar nezdinde firmamıza ve istasyonlarımıza çeşitli sorumluluklar yüklüyor. Otomasyon ekibimiz günlük olarak tabloları ve sistemdeki tüm hareketleri takip ederek, gerektiğinde bayilerimizi arayarak bilgilendirme yapıyor. Bahsedilen otomasyon kabiliyetleri, kullanımı ve sorunları hakkında her türlü soru ve talepler otomasyon@kadoil.com.tr adresine e-posta olarak iletilebilir.

Akaryakıt Otomasyonu Teknolojisi’yle birlikte Kadoil merkez ve istasyonlarımız verimli bir otomasyon sistemi tarafından yönetiliyor. Bu teknolojiyle müşterilerimize dünya standardının üstünde bir istasyon ve Müşteri Yönetim Sistemi sunuyoruz.



Akpet Akaryakıt / Kısıkköy – İzmir Emirhan Malat

“Kadoil bayisi olmanın avantajını yaşıyoruz”

1973 yılında Gaziantep’te doğdum ve burada büyüdüm. Son dört yıldır da İzmir’de yaşıyorum. 1990 yılından beri akaryakıt sektöründeyim. Kadoil ailesiyle dostluğumuz bu yıllardan beri devam ediyor. Kadoil İzmir bayiliği 2010 yılında Gk Petrol ile başladı. Daha önce başka bir dağıtım şirketinin bayisiyken satışlarımız çok düşük ve kâr marjlarımız çok sınırlıydı. Kadoil bayisi olduktan sonra satış ve müşteri memnuniyetimiz arttı; elbette bunda yeni bir marka olmasına rağmen Kadoil’in sunduğu imkânların ve verdiği desteğin payı çok büyüktü. Geçtiğimiz üç-dört yıla baktığımızda Kadoil markası İzmir’de tanınan ve aranan bir marka haline geldi. İşte bunun için Kısıkköy’de devraldığımız bu istasyonumuzda da aklımıza gelen ilk firma Kadoil oldu. Kadoil’in sadece bize değil, tüm Ege ve yurt çapındaki bayilerine verdiği imkânları gerek sektördeki bayilerden gerekse müşterilerimizden duyuyoruz. Müşteri memnuniyetimizi kaliteli ürünümüzle, ekonomik olmamızla ve hizmet anlayışımızla sağlıyoruz. Bu faktörlerin tamamını uyguladığımızda başarılı olmamız için bir neden yok. Ancak bizim sektörde bu üç faktörü birden uygulamak sadece bayinin yapacağı iş değildir. İlgili dağıtım firmasının gücünü ve desteğini almalısınız. Bu anlamda Kadoil’in her türlü imkânını seferber ettiğini tüm samimiyetimle söyleyebilirim. Başta Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu olmak üzere tüm Kadooğlu ailesine, yöneticilerine başarılar diler, saygılarımı arz ederim.



Karaoğlu Petrol / Çayırli - Erzincan Hasan Karaoğlu

“Kadoil’le çalışmak bana huzur ve güven veriyor”



1958 Erzincan doğumluyum. İlk ve orta öğretimimi burada tamamlayıp 1976 yılında yurtdışına gittim. 11 yıl Hollanda’da çalıştıktan sonra Türkiye’ye kesin dönüş yaptım. 2013 yılının başlarında akaryakıt sektörüne girdim ve Kadoil bayisi oldum. Kadoil ailesiyle çok güzel bir iletişim içindeyiz. Bu da bana huzur ve güven veriyor. Kadoil’in bayilerine yönelik yaptığı çalışmalardan çok memnunum. Kadoil’in bölgemizdeki tek bayisi benim. Yeni bir bayi olmakla birlikte tüm müşterilerimin gerek akaryakıt gerek verdiğim hizmet açısından duydukları memnuniyeti ifade etmelerinden son derece mutluyum. Bölgemizdeki tek Kadoil bayisi olmam dolayısıyla Kadoil’i daha iyi tanıtabilmek üzere Kadoil’den destek rica ediyorum. Son olarak, Kadoil ailesinin başarılı ve mutlu olmalarını Cenâb-ı Hak’tan diliyorum; herkese teşekkürler.



Kaçmazlar Lojistik / Batman Uğur Kaçmaz

“Kadoil’i temsil etmekten gurur duyuyorum”

1967 Batman doğumluyum. 1980 yılında aktif iş hayatıma başladım. Hem okudum hem çalıştım. Ticarete aile şirketimiz olan Uğur Ticaret olarak petrol, nakliye ve toptan satış hizmetleriyle başladım. İlk kez 1989 yılında bu istasyonla başka bir dağıtım firmasıyla istasyon bayisi oldum. O yıl aile şirketi olarak Kaçmazlar Nak. Tic. Ltd. Şti’yi kurduk. Bu yıllar arasında hem altyapı hem üstyapı petrol, ithalat, ihracat, nakliye, istasyon, satış işlerinde çalıştım. Bu işler hâlâ devam ediyor. Kadoil’le 40 yıllık bir dostluğumuz var. Kaçmazlar Lojistik olarak Kadoil’le 2013 yılında bayi olarak çalışmaya başladık. Bu vesileyle dostluğumuzu, ticari faaliyetlerimizi daha da pekiştirdik. Kadoil’in çalışmalarını, 7/24 hizmet anlayışını hayranlıkla izliyor, hizmetlerinin devamını diliyorum. Kadoil markasını bölgemiz olarak temsil etmekten gurur duyuyor, Türkiye genelinde 10’uncu sırada yer almasını takdirle karşılıyorum. Personel titizliği, çevre temizliği, müşteri hizmetleri, kalite kontrol ve bölge temsilcilerimizle beraber istasyonumuzu en iyi yerlere taşıyacağımıza inanıyor ve Kadoil’i ilk beşte görmeyi umut ediyorum.



Öz Ayhan Petrol / Batman Veysi Ayhan

“Kadoil’le çok iyi bir iletişimimiz var”

1971 yılında Batman’da doğdum. 2000 yılında aile şirketimizi kurduk. Akaryakıt sektörüne 2008 yılında, Kadoil ailesine ise 2013 yılında katıldık. Kadoil’le iletişimimiz çok iyi; gerek saha personeli, gerekse Genel Müdürlük bizimle çok ilgililer. Kadoil’e geçtikten sonra satışlarımızda yüzde 40 civarında bir artış oldu. Bünyemizde 12 kişi çalışıyor. Güvenli, temiz akaryakıt ve güler yüz temel prensiplerimizdendir. Kadoil, bölgemizin markası olmuş durumda. KadoLife sayesinde aynı şirket bünyesinde çalışan arkadaşlarımızı tanıdık. Ayrıca Tarkan Kadooğlu’nun TÜSİAD Yönetim Kurulu’na girmesi bizi çok gururlandırdı. İnşallah Kadoil’i ilk beşin içinde görürüz.



Ekinciler Petrol / Kırıkkale M. Rujhat Ekinci

“Kadoil, bayisini koruyor ve sahipleniyor”

Bilkent Üniversitesi İşletme Bilgi Yönetimi Bölümü mezunuyum. Sonrasında Selçuk Üniversitesi Uluslararası İlişkiler Yüksek Lisans Programı'na devam ettim. 2003 yılından itibaren aile şirketimiz olan Ekinciler Petrol'de çeşitli görevlerde çalıştım. Evliyim, bir çocuk babasıyım. Şirketimiz Ekinciler Petrol Grup şirketi dâhilinde faaliyet gösteriyor ve 1974 yılından beri akaryakıt sektöründeki faaliyetlerine kendini geliştirerek devam ediyor. Kadooğlu ailesiyle bir dostluğumuz var ve kurulduğu günden bu yana çalışıyoruz. Kadoil'den ilk bayiliğimizi Kasım 2006'da aldık. Kadooğlu şirketleriyle dostluk, samimiyet ve güvene dayalı bir ilişkimiz bulunuyor. Bu ilişkiler çerçevesinde Kadooğlu firmasının prensipli, disiplinli ve doğruluktan taviz vermeyen çalışma yapısını istasyonlarımıza uyguluyor; çalışmalarımıza bu yönde devam ediyoruz.

Kadooğlu şirketinin gelenek ve göreneklerine sahip çıkan, bayisini koruyan, gözeten ve sahiplenen işletme anlayışını takdir ve heyecanla takip ediyoruz. Müşterilerimizin markamıza olan bağlılık ve sadakatini artırmak için çaba gösteriyoruz. Kadooğlu ailesiyle çalışmalarımız huzurlu, samimi ve doğruluk ilkeleri çerçevesinde devam ediyor.



Atıkgöz Petrol / Diyarbakır Ozan Atik

“Kadoil'in bayilere yönelik çalışmalarını takdir ediyorum”

1984 yılında Diyarbakır'da dünyaya geldim. Yaklaşık altı yıldır akaryakıt ticareti ve çiftçilikle uğraşıyorum. Kadoil ailesiyle bu yıl tanışma fırsatı buldum ve bu anlamda çok doğru bir karar aldığımızı düşünüyorum. Kadoil bayisi olduktan sonra olumlu geri dönüşler geldi. Hatta istasyonun görünüşünün çok güzel olduğuna dair yorumlar aldım. Kadoil'in bize yönelik çalışmalarını çok olumlu buluyorum. Herhangi bir sorunumuz olduğunda çözmek için yoğun ilgi ve gayret sarf ettiklerini görüyorum. Kadoil markasının bölgemizdeki temsilcisiyiz. Müşteri memnuniyeti konusunda hem kendimiz adına hem de temsilcisi olduğumuz marka adına dikkatli davranmamız gerekiyor. Bu nedenle “müşteri velinimetimizdir ve her zaman haklıdır” prensibiyle müşterilerimize yaklaşıyor; onlara ekip olarak güler yüzle hizmet sunuyoruz.





Beyazağaç Petrol / Van Murat Beyazağaç

“Amacımız Kadoil’i daha da ilerilere taşımak”

1984 yılında Van’da doğdum. İlköğretim ve lise hayatımı Van’da tamamladım. Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü mezunuyum. 2006 yılında yabancı dil eğitimi için sekiz ay İngiltere’de yaşadım. 2008 yılında aile şirketimizin Van’da bulunan Be-Ka Nak. İnş. Tic. Ltd. Şti.’nin taş ocağında iş hayatına başladım. İş hayatında geçirdiğim altı yıl içinde öğrendiğim tek şey aile olmadan bir yerlere varılmayacağıdır. Benim ailem; çekirdek ailem ve çalışanlarımdan oluşur. Şimdi ise Kadoil’in Türkiye genelindeki ailesini büyütmek ve Kadoil’i ilerilere taşımak için 2013 yılında Beyazağaç Akaryakıt firmasını kurarak bu sektöre adım atmış olduk. Kadoil’i tercih etmemizin ise birçok nedeni var. Kadoil akaryakıtını araçlarımızda kullandıktan sonra daha az yakıt sarfiyatı ve çekiş gücü sağladığını gördük. Ayrıca Kadoil çalışanlarının güler yüzü ve 7/24 hizmet anlayışı da bizim firmaya bağlılığımızı artıran bir unsurdur. Bu bağlamda biz de Beyazağaç Akaryakıt olarak kalite ve müşteri memnuniyetini ön planda tutarak çalışıyoruz. Kadoil’in başarılarının devamını temenni ediyorum.



Eran Akaryakıt / Zonguldak Hasan Likoğlu

“Kadoil’le aramızda güçlü bir iletişim var”

1964 yılında Trabzon Köprübaşı’nda doğdum. Yaklaşık 50 yıldır Karadeniz’de yaşıyorum. İş hayatına çok genç yaşlarda başladım. 1993 yılından bu yana akaryakıt, denizcilik, acente, geri dönüşüm ve gemi inşası gibi birçok sektörde faaliyetlerimiz devam ediyor. 2004 ila 2007 yılları arasında TPAO’nun Karadeniz’deki sondaj ve sismik araştırmalarında lojistik, acente faaliyetleri, servis tekneleriyle bu organizasyonun içinde yer aldık. Akaryakıt sektörüne ise 1993 yılında girdim. Kadoil’le yaklaşık bir yıl önce, yeni açılacak olan, Karadeniz Ereğli-Devrek-Ankara yolu üzerinde inşasına başladığımız akaryakıt istasyonumuz sayesinde tanıştık. O dönemde birçok dağıtım firmasıyla görüşmelerimiz olmuştu. Ancak gerek Bölge Müdürümüz Beran Bey’in gerekse Kadoil üst yönetiminin bize olan yaklaşımı, ticari olarak sunduğu imkânlar sebebiyle Kadoil’le yolumuza devam etme kararı aldık. İyi ki de öyle yapmışız! Kadoil gerçekten hem profesyonel hem de aile ortamını aratmayacak bir şirket olma özelliğini taşıyor. Kadoil firmasıyla aramızda samimi, sağlam, şeffaf ve en önemlisi profesyonelce kurulmuş güçlü bir iletişim var. Kadoil’in içinde bulunduğumuz çağın ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde istasyonumuza yaptığı tüm çalışmalardan çok memnun olduğumuzu belirtmeliyim. Kadoil ailesinin bir ferdi olduğum için mutluyum. Bu aileyle beraber geleceğimizin daha güzel olacağını düşünüyorum.





Sas Petrol – Kocaeli Mahmut Çelenk

“Kadoil yeniliklere açık bir firma”

1986 Ardahan doğumluyum. Sakarya Üniversitesi Bilgisayarlı Muhasebe ve Vergi Sistemleri mezunuyum. Yaklaşık 10 yıldır akaryakıt sektöründeyim. Antalya, Muğla, İstanbul ve Kocaeli bölgelerinde akaryakıt istasyonları işletmeciliği yaptım ve görevime devam ediyorum. Kadoil’le yaklaşık bir yıl önce Kocaeli’nde açtığımız istasyonumuzu Kadoil yaparak tanıştık. Kadoil Bölge Müdürümüz Beran Çiftçi sayesinde iletişimimde hiçbir problem yaşamıyoruz. Ağabey-kardeş ilişkisi daha ön planda. Bu da aramızdaki bağlılığın en büyük etkenlerinden. Problemlerimizi ve önerilerimizi rahat rahat konuşup değerlendirebiliyoruz. Kadoil yeniliklere açık, gelişmekte ve büyümekte olan bir firma. Bu büyüme biz bayilere de her anlamda yansıyor. Devir ekonomi devri. Amacımız kaliteli yakıtı uygun fiyatlarla müşterilerle buluşturmak. Kadoil bu konuda bize çok destek oluyor. İstasyonumuzun temizliğine, görünümüne, yani her şeyin dört dörtlük olmasına bilhassa dikkat ediyoruz. Durmak yok; birlik ve beraberlik içinde, hizmette sınır tanımayan öncü bir firma olma yolunda ilerlemek en büyük beklentimiz ve hedefimizdir. Bu hedefi de Kadoil’le beraber belirledik. Bu hedeflere hem bizim hem de Kadoil’in ulaşacağından şüphemiz yok.



Hay-Sa Petrol / Ankara Musa Aşkın

“Kadoil’le çalışmak bizim için çok doğru bir karar oldu”



1990’lı yıllardan bu yana akaryakıt sektörünün içindeyiz ve işletmeci olarak faaliyetlerimize devam ediyoruz. Kadoil’le 2009 yılında tanışmış olmamıza rağmen dört istasyonumuzu da Kadoil yaptık; ne kadar isabetli bir karar verdiğimiz akaryakıt satışlarımızla gördük. Kadoil’le aramızda kazan-kazan ilkesine dayalı bir ticaret ilişkisi bulunuyor. Bu çerçevede satışlarımızda hissedilir oranda artışlar gözlemlediğimiz gibi müşteri çeşitliliği de arttı. Bu çeşitlilikle birlikte istasyonumuzun genel temizlik ve düzenine daha fazla dikkat eder duruma geldik. Televizyon reklamları sayesinde tanınırlık ve güven olgusu müşteride oturmaya başladı. Ayrıca aynı akaryakıtın daha ucuza alınabileceği gibi bir algı da oluştu. Akaryakıt ürünlerinin satışında müşteri odaklı çalışma sistemimiz ve kaliteli ürünü ucuza sunuyor olmamız müşterilerimizin istasyonumuzdan memnun kalmasının temel taşı oluşturuyor.



Hacı Asker Ercan: “Hedefimiz doğrudan ayrılmadan yola devam etmek”

Cizre'nin Dicle Nehri'yle bütünleşen doğal güzelliği eşliğinde Hacı Asker Ercan ile geçmişten ve bugünden konuşuyoruz. Kadooğlu ailesinin işe ve hayata bakışını en iyi tanıyan kişilerden biri kendisi. Ona göre başarı için iki şey gerekli; dürüstlük ve iyi bir aile...

“Ticaretin altın kuralı dürüstlüktür, sözünün arkasında durmaktır”. Bu sözler Kadooğlu ailesinden bir duayene, Hacı Asker Ercan'a ait. Ailenin diğer üyeleri gibi iş dünyasına erken yaşlarda adım atıp, doğru bildiği yolda ilerlemiş Ercan. Hikâyesini dinlerken insana verilen önemin başarı için kilit rol üstlendiğini tekrar hatırlıyoruz. Doğu'nun bu büyüklü top- raklarına yolumuz düşmüşken Asker Ercan'ın değerli tecrübelerinden istifade etmek ve geçmişten günümüze uzanan bir yolculuğa çıkmak istiyoruz hep birlikte. Dicle Nehri'nin hemen yanı başındaki bir bağ evinde, deyim yerindeyse bir dost meclisindeyiz. Kadooğlu Grubu'nun kurucusu Cemal Kadooğlu'nun amcaoğlu olan Asker Ercan, akrabadan öte can dostu olmuş, kader birliği yapmış uzun yıllar boyunca. 1951 yılında Cizre'de doğan Asker Ercan, terzilik mesleğinin erbabı olan amcasından devraldığı dükkânla başlamış ticaret hayatına. Kendisinin deyimiyle “tüccar terzilikten” lojistiğe kadar uzanan farklı sektörlerde aramış ekmeğini. “Amcam mesleğinin ustası olan bir terziydi. Ben de mesleği onun yanında öğrendim. Bir zaman sonra dükkânını bana devretti ve



benim için de yeni bir yol başlamış oldu. Çok küçük yaşlardan beri hep çalışmak istedik, iş yaşamının içinde olduk. Dükkânın başına geçince hem kumaş sattım, hem de bizim buralara özel yöresel kıyafetleri hazırladım. 1990 yılına kadar bu işle uğraştım. Biriktirdiğim paralarla iki tane nakliye aracı satın alıp, akaryakıt ve gıda ticaretine girdim. Irak'la ticaret yapmaya başladım. Sonraları akaryakıt ve gıda ağırlık kazandı. 2000 yılında Gaziantep'e giderken ciddi bir kaza geçirdim. Bu, hayatımın dönüm noktası diyebileceğim olayı oldu. Kazadan sonra işi gücü oğullarıma devrettim. Şimdi bana ihtiyaç duyduklarında destek olmaya çalışıyorum. Geriye kalan zamanda ise bölgem için, insanım için hayırım dokunabilecek ne varsa onlarla uğraşyorum. Oğullarım şu anda Irak'la ticarete devam ediyorlar. Türkiye'nin en büyük gıda firmalarından birinin orada bayiliğini yapıyorlar. Gıdanın yanında bölgede büyük ihtiyaç duyulan su dağıtım işini de gerçekleştiriyorlar. Ticaretin altın kuralı dürüstlüktür, sözünün arkasında durmaktır. Ben bunu oğullarıma anlatıyorum. Bir de düsturum şudur; paran varsa, paran kadar çalış. Olmayan parayla iş yapma. Çok şükür Irak'la olan ticaretimizde oğullarım şimdiye kadar muvaffak oldular.”



“Cemal'le akraba olmasaydık çok sıkı dost olurduk”

Cemal Kadooğlu ile yaptıkları kader birliğine ve dostluğa büyük değer verdiğini anlatan Asker Ercan, bu güçlü ilişkiyi şöyle anlatıyor: “Cemal'le birlikte büyüdük. Ben ondan iki yaş büyüğüm. Askere bile aynı dönemde gittik. Akrabalıktan ziyade kafalarımız birbiriyile uyuyor. Biz akraba olmasaydık da samimi dost olurduk. Sık sık bir araya geliyoruz. Biz kafa kafaya verdikten sonra tüm sorunları çözüyoruz, diğerleri de bizi kırmıyor sağ olsunlar. Benim beş oğlum, üç kızım var. Bizim için aile bağları çok önemlidir. Her aile bireyinin başarısı bizim için hazinedir. Bu anlamda Tarkan Kadooğlu'yla da gurur duyuyorum. Keşke herkes onun gibi olsaydı. Bir kişi yoldan giderse, diğer herkes onun arkasından gider. Önce babası Cemal, ondan sonra Tarkan. Tüm ailede ikisinin yeri ayrıdır. Hedeflerimiz sadece ve sadece 'doğru'dan ayrılmamaktır. Bundan sonra ileriye gitmek Allah'ın takdiridir.”

Kadoil Irak'ta standartları belirlemeye devam ediyor

Kadoil'in Irak'taki güçlü yapısının kurucularından biri olan Cudi Kadooğlu, bölge insanını yeni standartlarla tanıştırmaya devam ediyor. Cudi Kadooğlu'nun yönetiminde sayıları beşe ulaşan istasyonlar, gelecekte yapılacak yeni yatırımlar için temel oluşturuyor.

Kısa sürede Türkiye'nin en büyük akaryakıt şirketlerinden biri olma başarısını gösteren Kadoil, gelecek dönemde aynı gelişimi bölge ülkelerinde de hayata geçirmeyi hedefliyor. Hâlihazırda beş ayrı istasyonla Irak'ta faaliyetlerini sürdüren Kadoil, bölgedeki akaryakıt sektörüne nitelikli hizmetleriyle güçlü bir soluk getiriyor. Söz konusu hizmetlerin Türkiye'de olduğu gibi bölgede de kalite ve insan odaklı yürümesini sağlayan isim ise Cudi Kadooğlu. Yurtdışındaki faaliyetler ve iş hayatına ilişkin detayları öğrenmek üzere ziyaret ettiğimiz Cudi Kadooğlu, Kadooğlu Grubu'nun da kurucuları arasında yer alıyor. Ailesiyle birlikte Cizre'deki evinde KadoLife Dergisi ekibini ağırlayan Kadooğlu, hedeflerinin Irak'taki faaliyetleri daha da ileri taşımak olduğunu dile getiriyor.

Öncelikle Cudi Kadooğlu'nu tanımak istiyoruz, kendinizden bahsedermisiniz?

1963 yılında Şırnak'ın Cizre ilçesinde doğdum. Daha çocukken ticaretin içerisinde yer almaya başladım. Biraz da bu yüzden eğitim hayatıma çok ağırlık veremedim. Şimdi çocuklarımla iyi eğitim alabilmeleri için çaba gösteriyorum. Dediğim gibi, çocuk yaşta ticaretle tanıştım. Bu noktada Cemal Kadooğlu'nun etkisi büyüktür. Kendisi kömür ticaretine girdiğinde, ben de onun yanında işi öğrenmeye başladım. Kardeşlerimle, amcamlarla el ele verdik. Sabah beş buçukta kalkar, kömür ocağına giderdik. Gece dokuzda ancak eve girebilirdik. Günde 30-40 arabayla kömür ocağından kömür yükleyip Gaziantep'e gönderiyorduk. Ticaretin kendisi bir okul gibidir. İnsanları, iletişim kurmayı, bütçe yapmayı, zorluklarla mücadele etmeyi öğrenirsiniz. 70'li yıllardan 2005 yılına kadar kömür ticaretini devam ettirdik. Tabii bu süreçte gıda, akaryakıt gibi sektörler de girdik. Yani baktığınızda hem çocukluk, hem de gençlik yıllarım çalışarak geçti. Şimdi geriye baktığımda ticaretle erken tanıştığım için mutluyum.



Kadoil, Grup'un lokomotif şirketlerinden ve siz Türkiye'de ulaşılan başarının Irak'ta da hayata geçmesi için yoğun çaba sarf ediyorsunuz. Şu an Kadoil'in Irak'ta nasıl bir yapılanması var?

Kadoil, 2006 yılında kurumsal bir yapıyla faaliyetlerine başladı ve çok kısa sürede tüm Türkiye'de güçlü bir ivme yakalayarak bugün sektörün en iyileri arasına girmeyi başardı. Ancak biz Kadooğlu Grubu olarak çok uzun yıllardır akaryakıt sektörünün içindeydik. Özellikle Irak'a olan ihracatımızın geçmiş 90'ların başına kadar uzanıyor. Çok uzun süre bu bölgeye gıda ve akaryakıt ihracatı gerçekleştirdik. Dolayısıyla Irak çok yakından tanıdığımız bir bölge. Ülkede ortaya çıkan siyasal sorunlar ve savaş, bu coğrafyada iş yapmayı oldukça zorlaştırmıştı. Ancak böyle bir ortamda dahi biz akaryakıt ve gıda ihracatını güçlü bir şekilde sürdürmeyi başardık. Bugüne geldiğimizde ise Zaho, Duhok ve Erbil'de toplam beş istasyonumuz bulunuyor. Şunu mutlulukla ifade etmek gerekir ki, Türkiye'de bizi başarıya taşıyan Kadoil kalitesini, taviz vermeden Irak'taki müşterilerimize de ulaştırıyoruz. Kadoil gerçekten burada da her geçen gün daha çok ilgi görüyor. Biraz önce belirttiğim sıkıntılara rağmen bir Türk firması olarak ülkemizi en iyi şekilde tem-

Kadoil Khanzad Yolu Üzeri Erbil / Irak

Kadoil 100 Metre Cad.
Erbil / Irak

sil ettiğimize inanıyorum. Bunu oradaki müşteri kitlemiz ve bize ulaşan yorumlar destekliyor. Hemen şunu da eklemek istiyorum, Türkiye'deki sektörel standartlar Irak'ta mevcut değil. Bir Türk şirketi olarak Kadoil'in varlığı, bölgede sektörel standartların yükselmesine de büyük katkı sağlıyor. Bu anlamda da bir misyon üstlendiğimizi ifade edebilirim.

İhracat yapan bir şirket olarak bölgesel rekabette durumunuz nedir? Bölgede yeni istasyon yatırımları düşünüyor mu?

Aslında rekabeti yaratan, bizzat Kadoil'in bölgedeki varlığıdır. Bizim orada bulunmamız, insanların beklentilerini de artırdı. Kadoil'le birlikte alıştıkları standartları talep ediyorlar. Bir Türk şirketi olarak insanların algısını olumlu yönde değiştiriyoruz. Biz Kadoil olarak yalnızca akaryakıt ihraç etmiyoruz aynı zamanda bir değerler bütünü taşıyoruz. Bu değerler bütünü kaliteli akaryakıttan, müşteri memnuniyetine kadar birçok bileşenden oluşuyor ve Kadoil'in imzasını taşıyor.

Irak'taki istasyon yatırımları yalnızca bir akaryakıt istasyonundan farklı olarak sosyal olanaklar sunan tesisleri de barındırıyor. Dolayısıyla bu yatırımların hepsi birer çekim merkezi olarak da işlev görüyor. Yerel beklentileri-biraz önce özetlediğim üzere- geçmişten bugüne, bu coğrafyada bulunduğumuz için çok iyi tanıyoruz. Nerede iş yaptığımız bizim için önemli değil. Önemli olan, her yerde aynı düzeyde memnuniyet sağlamak. Bu anlayışla da müşteri memnuniyeti bir standart haline geliyor. Kadoil'in tüm bu aktardığım gelişmeler çevresinde bölgedeki ağırlığı ve iş hacmi artıyor. Buna paralel olarak yeni yatırımları da sürekli kılmayı elbette planlıyoruz.

Aile şirketlerinin kurumsallaşması sürdürülebilirlik açısından önemli. Siz konuya nasıl yaklaşıyorsunuz?

Aile içinde kurumsallık tabii ki önemli. Öncelikle aile şirketi olmak inanılmaz bir özgüven duygusunu beraberinde getiriyor; arkanızda sizi destekleyen, doğru ve yanlıştta hep beraber olabilen, önünüzde size yol gösterebilecek tecrübeli büyüklerin olması büyük avantaj. İş ve aile hayatını birbirinin içine sokmadan ve karıştırmadan gelecek olan bir kurumsallık, bahsettiğimiz aile değerlerine zarar vermeden ve yapısını koruyarak kurumsallaşmak kesinlikle önce gelir diye düşünüyorum.

İş dünyasında temel aldığınız ilkeler neler? Biraz da ailenizden bahsedebilir misiniz?

Tüm içtenliğimle yanıtlamam gerekirse dürüstlük ve işin başında bulunmak benim temel aldığım değerlerdir. Ne iş yaparsanız yapın ama dürüstlükten taviz verdiğiniz an o işin sürdürülebilir olması mümkün değil. İşin tüm süreçlerine hâkim olmak da başarıyı getiren diğer bir unsurdur. İyi ve mutlu bir aile yaşamı ise gerçekten çok önemli. Nevin ve Adalet adında iki kızım; Hüseyin, İsmail ve Barış adında üç oğlum var. Yoğun iş yaşamıma rağmen mutlu bir aileye sahip olmamın mimarı ise eşim Emel'dir. Çoğunlukla seyahatte olduğum için çocukların sorumluluğu büyük ölçüde eşimdeydi. Kişisel anlamda bugünlere ulaşmamda kendisinin emeği büyüktür. İlk başta söylemiştim; eğitim yerine hemen çalışmayı seçtim. Bu pişmanlık değil ama eksiklik yarattı. Şimdi bunu çocuklarıma en iyi eğitimi sağlayarak aşmaya çalışıyorum. Büyük kızım Nevin kendi azmiyle üniversiteyi bitirdi ve Kadooğlu Grubu'nda iş yaşamına başladı. Küçük kızım Adalet de bu yıl üniversiteden mezun oldu. Onların bu başarıları benim en büyük zenginliğim.



Günler, haftalar nasıl başlıyor, nasıl bitiyor çoğunlukla anlayamıyoruz. O kadar hızlı akıyor ki zaman, yetiştiremediğimiz bir şeyler hep kalıyor. Zaman koşturuyor, biz kovalıyoruz. Bu durumla başa çıkmanın yolu ise, zamanı doğru yönetebilmekten geçiyor.

Zamanı verimli kullanmak elimizde

Zaman, yaşamımızda geri döndürülemeyen en kıt kaynağımız. Günlerimizin verimli ve bizim açımızdan doyurucu geçmesini istiyorsak, zamanı etkili kullanmamız gerekiyor. Zamanı etkili kullanabilmek de, zamanı yönetebilmekle başlıyor. Bu yönetimde başarı elde etmenin püf noktası ise şu; vaktimizi çalan tuzakları ortadan kaldırmak. Bu tuzaklara karşı önlem alındığında, zaman bize daha cömert davranıyor. Günümüzün hızlı iş dünyası için de 'zaman yönetimi' önemli bir kavram olarak ortaya çıkıyor. Zaman yönetimi, zamanı akılcı kullanarak daha verimli sonuçlar elde etmek anlamına geliyor. Zaman yönetimi işin ve gündelik yaşamın gerektirdiği hızlı koşuda stresi azaltacak bir yöntem olarak da kullanılabilir.

Sınırlar verimi artırabilir

Ray Joseph, "Zaman Yönetimi" adlı kitabında konuyla ilgili bir püf noktasına dikkat çekiyor: "Aslında, hepimizin sahip olduğu zaman aynıdır. Ama bu, pek az insan için yeterlidir. Öyleyse zaman, sorunun kendisi değildir. Sorun bizde. Yani sorun ne kadar vaktimiz olduğunda değil, sahip olduğumuz süre içinde neler yaptığımızda." Zamanı eşsiz bir kaynak olarak niteleyen yazar, tıpkı diğer kısıtlı kaynaklar gibi zamanı da nasıl kullanacağımıza karar verebileceğimizi belirtiyor ve şöyle devam ediyor: "Aslında insan zamanı yönetmez, yönetemez. Çünkü akreple yelkovanın hareketi bizim yönetimimizin dışındadır. Bunlar durmaksızın hareket ederler ve biz ne yaparsak yapalım, zaman önceden kararlaştırılmış bir hızla akıp gider. Mesele saati yönetmek değil, kendimizi zaman içinde yönetebilmektir." Zaman yönetimi boşa giden zamanı azaltır ve böylelikle kişinin verimini artırır. Hiçbir kaynak sınırsız olmadığına göre zaman sınırlaması konmuş bir iş de belli bir disiplin içine çekilmiş olacaktır. Zaman yönetiminde başarının anahtarı, hayatın anahtarıyla aynı: Doğru planlama ve planları uygulayabilme kararlılığı gösterebilme.

Yaptığınız planlara sadık kalın

Başarılı bir zaman yönetiminin birinci koşulu zamanı iyi kullanmak için yapılacak şeyleri sıraya koymaktır. Uyku, yemek, kişisel temizlik, bakım ve ulaşım gibi zorunlu işler için harcanan zaman çıkarıldıktan sonra kalan süre için planlama yapılması gerekir. Plan yaparken gerçekçi olmak, öncelikleri belirlemek, görevlerin yanı sıra sosyal aktivitelere de zaman ayırmak önemlidir. İlk adım, yapılacak işlerin listesini hazırlamak olabilir. İyi bir plan, birinci koşuldur.

Televizyona dalmak, alışverişte vakit kaybetmek, telefonda sohbet etmek, internette gereksiz sörf yapmak, elektronik postalar içinde kaybolmak, sizi planlarınızdan

uzaklaştıracak tuzaklardır. Habersiz gelen ziyaretçiler ve teknik aksilikler de özellikle belli bir tarihte bitmiş olması gereken işler açısından felakete sebep olabilir. Burada önemli olan, bir iş için ayırdığınız zamanda gerçekten o işi yapmakta olduğunuzdan şüphe duymamanızdır.

Güne erken başlayın

Güne iyi başlamak önemlidir, her şeyden önce erken kalkmaya kendinizi alıştırmın. İşe giderken giyeceğiniz kıyafetlerinizi ve çantanızı akşamdan hazırlayın. O gün yapacağınız işleri, zamanınızı nerelere harcayacağınızı belirleyin. Kararlı olun, seri hareket edin. Hedefe ulaşmada kestirme ve alternatif yolları deneyin. Not alma alışkanlığı edinin. Yöneticisizseniz ayrıntılarla uğraşmayın. İdeal çalışma ortamı yaratın. Yazılı kayıt tutun, mutlaka ajanda kullanın. Yolda düşünün, zihinsel planlama yapın. Hızlı ve etkili okumayı öğrenin. Kendinizi geliştirin, bilgilerinizi güncelleyin. Davetsiz misafirlerin sizi meşgul etmelerine izin vermeyin ve geçmişte yaptığınız hataları tekrarlamayın.

Düzenli çalışma ortamı yaratın

Dağınık bir çalışma ortamının size kaybettiği zamanı tahmin edebilmemiz pek de güç değildir. Düzenli bir çalışma ortamı sağlamlısınız. Örneğin çalışma masanızın üzerinde duran gereksiz kâğıtları yok ederek işe başlayabilirsiniz.

"Gün, herkes için 24 saattir. Ama her insan bu 24 saati farklı kullanır. Bu farklılık zamanı kimin, ne kadar verimli kullandığından ileri geliyor. Yani başarılı olabilmek için bir etken de zamanı verimli, iyi yönetebilmektir."

ZAMANA HÜKMETMEK İSTEMEZ MİSİNİZ?

- ◆ Planlama çok önemli. Önceliklerinizi ve eksiklerinizi mutlaka planlayın.
- ◆ Plan yaparken, acil yapılması gerekenlere öncelik verin.
- ◆ Uzun ve kısa vadeli hedeflerinizi belirleyin.
- ◆ Mutlaka 'günlük yapılacaklar listeniz' olsun.
- ◆ Bir işi ertelemeyin, işe hemen başlayın. İş yarım bırakmadan, başka işe geçmeksizin tamamlayın.
- ◆ Kendinizi gereğinden fazla işe adanmayın. Dinlenmeye, sosyal aktivitelere, spora ve küçük kişisel ödüllere zaman dilimi yaratın.
- ◆ Aceleci davranmayın, sakin ve sabırlı olup adım adım ilerleyin.
- ◆ Gereksiz kırtasiyecilik yapmayın. Masanız ve özel eşyalarınız hep bir düzen içinde olsun.
- ◆ İşlerinizi paylaşın, gerektiğinde sorumluluk verin.
- ◆ Kendinize iş bitirme tarihleri belirleyin.
- ◆ Öncelikle sıkıcı olan, kaçtığınız işlerinizi halledin.
- ◆ Davetsiz misafirlere ve telefon konuşmalarına fazla zaman ayırmayın.
- ◆ Hayır diyebilmenin hafifliğini yaşayın.
- ◆ Kararsız kaldığınız noktalarda alternatifleri eleysin.
- ◆ Günün hangi saatlerinde daha yüksek, hangi saatlerinde daha düşük enerjiye sahip olduğunuzu belirleyin; ona göre plan yapın.
- ◆ Kendinizi tanıyın, sınırlarınızı fark edin; hangi durumlarda zamanı nasıl yönettiğinizi gözlemleyin.
- ◆ Zihninizi, duygularınızı, düşüncelerinizi bir lastik gibi düşünün; esnetin, hayal edin.
- ◆ Her gün kendinizi en az bir şey için ödüllendirin.
- ◆ Sizi gülümseten insanlarla gün içerisinde en az bir kez temasınız olsun.
- ◆ Geçmişe değiştiremeyiz, yarını şekillendirebiliriz ancak bugünü kontrol edebiliriz; anda kalın ve her neredesiniz orada olun.

Günümüzün hızlı iş dünyası için de 'zaman yönetimi' önemli bir kavram olarak ortaya çıkıyor. Zaman yönetimi, zamanı akılcı kullanarak daha verimli sonuçlar elde etmek anlamına geliyor.

Stresinizi yönetmek elinizde

Stresin günümüzde, daha ağır ve derin sorunlar yaşattığı gerçeğinden hareketle, stresinizle başa çıkabilmenin yollarını öğrenin ve onu kontrol altında tutun.

Genel anlamda, baskıya karşı gösterilen tepkiler olarak adlandırılan stres, iş hayatında ya da gündelik yaşamda hepimizin karşılaştığı, kaçınılmaz bir durumdur. Bu kavramı hayatımızdan çıkarmak ise mümkün değil; sadece stresinizi kontrol altına alabilir, onu yönetebilir, olumlu anlamda yönlendirebilirsiniz. Çalışma hayatının ise her geçen gün biraz daha stresli hale geldiği, stresin iş başarısını engelleyen en önemli nedenlerden biri olduğu iyi biliniyor. Yönetilemeyen stres iş ilişkilerini bozuyor, dikkati dağıtıyor, verimi azaltıyor, başarısızlığa sebep oluyor. Bu nedenle stres, çalışmada yarattığı olumsuzlukları nedeniyle işletme yöneticilerinin özenle üstünde durması gereken bir kavram. Bu anlamda, çalışanlar desteklenmeli ve konuyla ilgili eğitimler düzenlenmeli.





Stresinizi fırsata dönüştürün

1983 yılında "Stres ve Başa Çıkma Yolları" seminerleriyle sağlıklı insanların hayat kalitesini ve işletmedeki verimliliğini artırmaya yönelik öncü bir uygulama başlatan psikolog Prof. Dr. Acar Baltaş, yine Türkiye'de ilk kişisel kitabı olan "Stres ve Başa Çıkma Yolları" kitabını yazdı. Geniş toplulukları stres ve sonuçlarıyla ilgili aydınlatan Acar Baltaş'ın konuyla ilgili görüşlerini aldık.

Beklentilerini gerçekçi bir temele oturtmanın ve stres kaynaklarını saptayarak bunlara uygun çözüm stratejileri geliştirmenin mümkün olduğunu söyleyen Psikolog Prof. Dr. Acar Baltaş kişilerin stresten etkilenerek sağlıklarını kaybetmelerinin ya da aksine, streslerini gelişme yolunda fırsatlara çevirmelerinin üç faktöre bağlı olduğunu belirtiyor:

Hayat görüşü: İşine bağlı, işi üzerinde denetimi olduğuna inanan, değişikliği gelişim için fırsat gören ve kendine saygısı yüksek olanlar, iş stresinden daha az etkilenir. Kendine saygı; sınırlarını kabul etme ve sevmeye imkân verir. Diğer taraftan, esnek olmayan kişilik özelliği, başlı başına bir stres kaynağıdır. Kendi kafasındaki çözümün dışında çözüm kabul etmeyen, çevresindeki insanları ve olayları değiştirmeye çalışan, hep haklı olduğuna inanan kişi sürekli stres altında kalmaya mahkûmdur. Kontrol, kendine güven ve kendini adanmışlık üzerine kurulmuş bir hayat görüşü kişiyi stres karşısında güçlü kılar.

İşyerinin yapısı: Yaşantı öngörülebilir ve denetlenebilir nitelikte ise stres verici etkisi azalır. Bu nedenle iş hayatında deneyim ve beceri streslerle başa çıkmayı kolaylaştırır. Bunu sağlamak için de işe uygun olan kişinin seçilmesi ve işe hazırlanması büyük önem taşır. Ayrıca her düzeydeki çalışana koçluk ve akıl hocalığı yapılması stresle başa çıkmayı kolaylaştırır. Üst düzey yöneticiler için ise bu ilişki kurum dışından sağlanabilir. Başarı duygusu yaşamış olmak baskıyı azaltır ve yaşantıyı zevkli bir duruma getirir. Bunun etkisini artırmak için başarının tadını çıkarmak yararlıdır. Ancak Türk kültürü başarının tadını çıkarmaya hoşgörüsü bakmaz. Bu da daha sonraki mücadeleler için gerekli enerjinin ve iyimserliğin doğmasına engel olur.

Kişisel başa çıkma tekniklerinin uygulanması: Herkesin stres kaynağı farklıdır. Bu nedenle başa çıkma yollarının da farklı olması kaçınıl-

STRESLE BAŞ ETMENİN 10 YOLU

1. Stres kaynağını belirleyin.
2. Sorunu çözmenizi sağlayacak yapıcı diyaloglar kurun.
3. Beden kimyasına yardım edin: Besin değeri yüksek yiyecekler tüketmek hem hormonlarımızı hem de sinir sistemimizi destekleyerek stresle baş etmemizi kolaylaştırır. Kahve gibi uyarıcılar ve gıda katkıları bu sistemlerin işleyişlerini ağırlaştırırlar.
4. Daha çok meyve ve sebze tüketin
Magnezyum, potasyum, kalsiyum ve C vitamini ile B vitamini açısından zengin besinler sinir sistemimizi ve stres tepkisini kontrol eden böbrek üstü bezlerini beslerler.
5. Daha çok su için
6. Sakinleştirici bitkilerden yararlanın
Stres ve endişeyi bu bitkilerle azaltın. Lavanta, melisa ve dunal otu çaylarını doğal ürün dükkanlarında bulabilirsiniz.
7. Bağışıklık sisteminizi güçlendirin
Strese verdiğimiz tepki bağışıklık sisteminin işleyişini engelleyerek bedenimizi soğuk algınlıklarına ve iltihaplara yatkın hale getirir.
8. Egzersiz yapın
9. Masaj yaptırın
10. Yeterince uyuyun

Kendine saygı; sınırlarını kabul etme ve sevmeye imkân verir. Diğer taraftan, esnek olmayan kişilik özelliği, başlı başına bir stres kaynağıdır.

madır. Örneğin zaman baskısından kaynaklanan stresler, öncelikleri belirlemeye dayanan zaman düzenleme tekniklerinin öğrenilmesiyle azaltılır. İnsan ilişkilerinden kaynaklanan stresler, etkili iletişim tekniklerinin öğrenilmesiyle düzeltilir. Düşünce biçiminden kaynaklanan stresler, gerçekçilik temeline dayanan olumlu ve yapıcı düşünce sistematığının öğrenilmesiyle yumuşatılır. Böylece kişinin beyninin 'kuruntu üretim fabrikası' olarak çalışması önlenir. Bunların yanı sıra kişi, hayatına anlam katan değerleri tanır ve bunlar üzerinde düşünürse, sınırlarını keşfeder ve hayatla ilgili gerçekçi beklentiler geliştirir.

Son söz

Stres yönetimi; yaşam kalitenizi, hayatın her alanında verimliliğinizi ve performansınızı artıracaktır. Stres konusuna farklı bir bakış açısıyla yaklaşan Çinli düşünür K. G. Yung'un şu sözleriyle yazıyı sonlandırmak isteriz: "Zıtlıklardan, problemlerden ve aykırılıklardan korkmayın, onlar bizim var oluşumuzun temel taşlarıdır. Mücadele için vicdanımız ve aklımız yeterlidir. Önce kendinizin, sonra karşınızdaki insanın stresini çözün. Size sınırlı verilmiş olan ömrünüzün kıymetini bilin, geçen zamanın tekrar geri gelmeyeceğinin bilincinde gülümseyin".

NE KADAR STRESLİSİNİZ? İŞTE ETKİLERİ:

- Kronik yorgunluk
- Sık sık ortaya çıkan baş ağrılan veya diğer ağrılar
- Konsantrasyon güçlüğü
- Kendine güven kaybı
- Sinirlilik
- Uyku bozuklukları
- Öğrenme ve hafıza işlevlerinde bozulmalar
- Yüksek tansiyon ve artan kalp krizi riski



Bir fincan kahvenin

40 yıl

hatırı vardır

Sohbetlerin bahanesidir bol köpüklü bir kahve. Kimi zaman neşedir eşle dostla içilen, kimi zaman yalnızlıktır; kimi zaman da yorgunluğu unutturandır. “Şöyle bol köpüklü bir kahve yap da içelim” cümlesinin altındaki huzurdur. Herkesin bir anına şahitlik eder zaman zaman. Kim bilir, belki de bundandır “40 yıllık hatırı” ...

Kahvenin toplumsal hayatımızda önemli bir yeri vardır. Öyle ki gençler evliliğe ilk adımı kahve içerek atar. Hatta evlenecek kızın becerisi pişirdiği kahvenin köpüğüyle ölçülür. Hatta muhabbetle içilen bir kahvenin ardından fincanlar, “Neyse halim o çıksın falım” edalarıyla kapatılır; sohbete biraz da eğlence katmak niyetiyle. Kahve, kültürümüzün ayrılmaz bir parçası oldu zamanla. Deyimlerimize, manilerimize, şarkı ve türkülerimize girdi: “Kahvelerim pişti gel, köpükleri taşı gel, iyi günüm dostları, kötü günüm geçti gel.”

Peki, kahve nasıl bulundu?

Kahve ile ilgili pek çok efsane vardır. Bunlardan biri Habeşistanlı bir çobanla, diğeri de Peygamber Efendimizle ilgilidir. Kahvenin anavatanının kahve ağaçlarının kendiliğinden yetiştiği Habeşistan, yani bugünkü adıyla Etiyopya olduğu kabul edilir. Efsanelere göre de, kahvenin değeri dokuzuncu yüzyılda bir çoban tarafından anlaşıldı. Keçilerini olatmaya çıkaran bir çoban, hayvanlarının ufak bir ağacın kırmızı meyvelerini çok iştahla yediklerini ve yedikten sonra da pek keyiflendiklerini, neşeyle hoplayıp zıpladıklarını fark eder. Keçilerinin her gün hep bu koyu yeşil yapraklı ağaca ve o ağacın kırmızı meyvelerine koşmaları çobanın dikkatini çeker. Çoban, o güne kadar tanımadığı,

bilmediği bu meyvelerden toplayıp yer, ancak bunların ne tadı hoşuna gider, ne de bir keyif alır. Sinirlenip, topladığı meyveleri yaktığı ateşe atar ve yatıp uyur. Bir süre sonra meyvelerin ateşte yanmaları sırasında yayılan o kokuyla uyanır. Kavrulmuş kahvenin o müthiş kokusu her tarafı sarar. Çoban, keçilerini neşelendiren bu meyvelerin çiğ yenince bir şeye benzemediğini, ancak ateşte yandıklarında çok güzel koktuklarını anlar. Böylece bu meyveler önce ateşte kavrulup yenmeye ve kavrulmuş çekirdekler değirmende un haline getirilip ekmek yapımında kullanılmaya başlar. Daha sonra da kim bilir kim, kavrulmuş çekirdekleri kaynatarak suyunu içmeyi akıl eder. Bu şekilde de bugün bizim hayatımızın neredeyse ayrılmaz bir parçası haline gelen kahve keşfedilmiş olur. Bir başka efsaneye göre de, Hazreti Muhammet (S.A.V) hastalanır, yatak döşek yatmak zorunda kalır. Çok halsiz ve bitkindir, yapılan tedaviler bir işe yaramaz. Durumu her geçen gün kötüye giderken Cebrail Aleyhisselam, elinde içinden dumanlar çıkmakta olan bir tasla çıkar gelir. Peygamberimiz bu sıcak koyu renkli sıvıyı içer ve kısa zamanda hastalığı düzelir, tekrar eski sağlığına kavuşur. Bunun üzerine de bütün Müslümanlar'a bu sıvıyı içmelerini öğütür. Bu sıcak su, kahveden başka bir şey değildir.

Kahvenin Yemen'den saraya yolculuğu

Kanuni Sultan Süleyman döneminde, 16. yüzyılda Yemen Valisi Özdemir Paşa, Yemen'de içtiği ve çok sevdiği kahveyi İstanbul'a getirdi. Kahve, kısa zamanda itibarlı bir içecek olarak saray mutfağında yerini aldı ve büyük ilgi gördü. Saray görevleri arasına "kahvecibaşı" adında bir de rütbe eklendi. Padişahın ya da bağlı olduğu devlet büyüğünün kahvesini pişirmekle görevli olan kahvecibaşı, sadık ve sır tutmasını bilenler arasından seçilirdi. Osmanlı tarihinde kahvecibaşılıktan sadrazamlığa yükselenlere bile rastlandı. Saraydan konaklara, ardından evlere giren kahve, İstanbul halkının kısa sürede tutkunu olduğu bir lezzet haline geldi. Satın alınan çiğ kahve çekirdekleri tavalarda kavrulup, dibeklerde dövüldükten sonra cezvelerde pişiriliyordu. Kahve ilk kez 1727 yılında Brezilya'dan kahve ithal edilmeye başlandı. O dönemde Anadolu'da kahve ekimiyle ilgili çalışmalar yapılmış fakat başarılı olunamamıştı. Türkiye'deki en eski kahveci 1871 yılında kurulmuş Kurukahveci Mehmet Efendi'dir. 1980'li yıllarda ise Nestle firması Nescafe'yi piyasaya sürdü. 2004'ten beri Türkiye'de sadece Mersin ve Anamur'da 16 hektarlık bir alanda kahve tarımı yapılıyor.

Kahvenin sağlık sırları

Aşırıya kaçılmadığı takdirde kahvenin vücudumuz için faydası da olduğu biliniyor. Özellikle astım üze-

rindeki olumlu etkileri neredeyse 150 yıl önce saptanmış. Kahvenin nefes yollarını açıcı, solunumu rahatlatıcı, astıma ve bronşite iyi gelen özellikleri mevcut. Kahvenin bu etkisi içerdiği kafein maddesinden kaynaklanıyor. Kafein, belli miktarlarda alındığında yararlı olduğu kadar, kalp ve damar sistemi hastalıklarında, şeker hastalığında, mide hastalıklarında, su kaybı yaratması konusunda ve hamilelikteki doz aşımalarında tehlikelidir. Bu durumu da göz ardı etmeden, günlük önerilen miktarın aşılmaması sağlık için faydalıdır.

Ağrı kesici: Ağrı kesicilerin etkisini yüzde 40 oranında artırıyor.

Cildi koruyucu: Kahve, güneş ışınlarının neden olduğu cilt kanserinden koruyor. Fiziksel egzersizle birlikte ölçülü kahve tüketimi, güneşin ultraviyole B (UVB) ışınlarının yol açtığı kanserojen etkileri ortadan kaldıracaktır.

Safra taşlarını yok edici: Kadın vücudu erkeğe kıyasla iki kat daha fazla safra taşı üretiyor. Günde dört bardak kahve içen kadınların içmeyenlere oranla yüzde 25 daha az safra taşından şikâyet ettiği belirtiliyor.

Parkinson düşmanı: Yapılan bir araştırmada günde bir fincan kahve içen erkeklerin parkinson hastalığı riskinin yüzde 40'a varan oranlarda azaldığı ortaya çıkmış. Bununla beraber menopoz sonrası oestrojen terapisi gören kadınlarda kahve tüketimi parkinson hastalığı riskini artırıyor.

Kanserin düşmanı: Antioksidan açısından en değerli maddelerden biri olması dolayısıyla göğüs ve pankreas kanserlerinin de düşmanı.

Konsantrasyon artırıcı: Kafeinin uyarıcı özelliği nedeniyle kahve konsantrasyonu artırıyor. Sabahları içilen kahve, güne daha zinde başlamayı sağlıyor.

Kalori yakıcı: Spordan yaklaşık bir saat önce içilen bir fincan kahve kalori yakımını artırıyor.

Karaciğere faydalı: Kahve, sirozun engellenmesine yardımcı oluyor.



Kahve ağacı, yılda iki ya da üç kez bembeyaz muhteşem çiçekler açar. Güçlü ve keskin kokuları kimi zaman yasemini, kimi zaman portakal ağacının çiçeğini andırır. Kahve çiçekleri açtıktan birkaç saat sonra solmaya başlar ve yavaşça meyve olmak için hazırlanırlar.

KAHVENİZİ NASIL ALIRDINIZ?

Türk Kahvesi: Telvesi ile servis yapılan tek kahve çeşidi.

Morra: Şanlıurfa'ya özgü, birkaç kez demlenerek hazırlanan acı kahve.

Espresso: Makine ile hazırlanan, koyu kavrulmuş, İtalya'ya özgü bir kahve türüdür.

Cappuccino: Espresso ve su buharı ile köpük haline getirilmiş süt eklenen kahve.

Caffe Americano: Espresso'nun sıcak su eklenerek yumuşatılmış şekli.

Caffe Latte: Espresso'nun üzerine sıcak sütün ve sütün üzerinde 2 cm kremamsı süt köpüğünün ilave edilmesiyle oluşur.

Latte Macchiato: Sıcak süt ve süt köpüğünün üzerine espresso eklenerek yapılır. Temelde diğer tüm sütlü kahvelerden en büyük farkı sütün kahveye değil, kahvenin sütün üzerine eklenerek yapılmasıdır.

Caffe Macchiato: Espresso'ya süt köpüğü eklenerek hazırlanan kahve.

Mocha: Latte'ye çikolata tozu veya şeker eklenmesiyle yapılan kahve.

Viennesse: Espresso'ya çikolata ve krema katılarak hazırlanan Viyana usulü kahve.

Filtre Kahvesi: Orta kalınlıkta çekilmiş kahvenin genellikle bir kâğıt filtre yardımıyla filtre edilerek demlenmesiyle yapılır.

French Press: Kalın çekilmiş kahvenin aynı ad verilen bir demleme kabında suyla karıştırılıp ucunda metal bir süzgeç olan pistonla filtre edilerek hazırlanan kahve çeşididir.

Cafe au lait: Fransızlar'ın sütlü filtre kahvesi. Sütü kahvesinden daha fazladır.



Şanlıurfa

Uygarlığın kadim şehri

Anadolu ile Mezopotamya arasında binlerce yıllık bir köprünün adıdır Şanlıurfa. Efsanelerin gerçeğe dönüştüğü, kültürün mutfakta can bulduğu bir şehir burası. Zamanın sarı tonlarıyla misafirlerini ağırlayan şehir, yüzü geleceğe dönük bir açikhava müzesi, bir lezzet diyarı adeta.

Binlerce yıllık tarihiyle uygarlığın kalbinde yer alıyor Şanlıurfa. Öyle zengin bir mirasa ev sahipliği yapıyor ki, şehre ayak bastığınız andan itibaren adım adım solumaya başlıyorsunuz farklı kültürlerin ve farklı renklerin doyumsuz kokusunu. İnsanın mimarisine, mutfağından müziğine kadar hepsi ayrı birer hazine, hepsi keşfetmenizi bekleyen birer gizem.

Şanlı, cesur ve vatansever insanların diyarı

İlk kez Hz. Adem ve Hz. Havva'nın ayak bastığı bu topraklar, Hz. Eyüp'ün, Hz. Halil İbrahim'in, Hz. Şuayp'in, Hz. Elyasa'nın nurlandırdığı bir zaman geçidi. Bu nedendir ki "Peygamberler Şehri" adıyla değerine değer katılırken, efsanelerin ve mucizelerin anavatanı haline gelmiş. Kurtuluş Savaşı'nın en aydınlık sayfalarından biri de yine bu cesur ve şanlı insanların yaşadığı topraklarda yazılmış. 4 Mart 1919 tarihinde İngilizler, 30 Ekim 1919 tarihinde Fransızlar tarafından işgal edilen şehir, 11 Nisan 1920 tarihinde şehir halkının zaferiyle Türk toprağı olarak kalmış. Şehre sonraları, Kurtuluş Savaşı'nda gösterdiği kahramanlıktan dolayı "Şanlıurfa" adı verilmiş. O günden

bugüne zamanın mirasına sahip çıkarak gelişimini devam ettiren şehir, şimdilerde modern bir açikhava müzesi adeta.

Her adımda yeni bir keşif, yeni bir güzellik

Nereden başlayacağınıza karar vermek zor olsa da kâşiflerin ilk durağı elbette Balıklıgöl oluyor. Nemrut'un dehşetine rağmen inancından vazgeçmeyen İbrahim Peygamber efsanesini bugün de yaşatan Balıklıgöl, hem hikâyesi hem de çok kültürlülüğe sağladığı katkıyla mutlaka görmeniz gereken bir yer. Şanlıurfa'nın zenginliği elbette Balıklıgöl ile sınırlı değil; camileri, birbirinden güzel baharat kokularının insanı alıp götürdüğü mistik çarşıları, Şanlıurfa Müzesi, Fırfırlı Camii, Eyüp Peygamber Mağarası ve Kuyusu, Ulu Camii, Hızmalı Köprü, Mezopotamya'daki en eski tapınağın bulunduğu Göbekli Tepe'yle gezilecek yerlerin listesi uzayıp gidiyor.

Doyumsuz lezzetlerin başkenti Şanlıurfa

Binlerce yılın, onlarca kültürün ve bereketli toprakların kucaklaştığı Şanlıurfa, tüm bu zenginlikleri mutfağında öylesine güzel bir araya getirmiş ki, ünü sınırları aşan bir lezzet diyarı çıkmış ortaya. Şanlıurfa yemekleri birer kültür mirası aslında. Şanlıurfa mutfağında Müslüman, Yahudi, Hristiyan, Türk, Arap, Süryani, Ermeni, Yezidi gibi her milletten ve her kültürden izler bulmak mümkün. Frenkli (domatesli) kebab, çiğ köfte, haşhaş kebabı, masluka, palıza, bostana, içli köfte bunlardan en bilinenleri olsa da damağınızı şenlendirmek için daha birçok alternatifle karşılaşabilirsiniz.

Patlıcanlı Urfa kebabı

MALZEMELER:

■ 600 g orta yağlı kemiksiz koyun eti ■ 150 g kuzu dös veya kıyması ■ 1 çorba kaşığı domates salçası ■ Tuz, kırmızı pul biber ■ 2-3 orta boy patlıcan ■ 1 çorba kaşığı ayçiçek yağı (ızgarayı yağlamak için) ■ 5 çorba kaşığı margarin ■ 5 adet kebab pidesi ■ 3 adet orta boy domates ■ 5 adet sivribiber ■ 1 demet maydanoz ■ Sumak ■ 2 adet kuru soğan.

YAPILIŞI:

Ön hazırlık olarak patlıcanları soyup, kalın dilimleyin. Üzerlerine tuz serpip, 10 dakika bir kenarda bekletin. Soğanı, maydanozu sumakla oarak karıştırın. Sinirsiz eti bıçakla çok ince olarak kıyın. (Ya da iri çekilmiş kıyma kullanın.) Salçayı, tuzu ve kırmızı pul biberi ilave edip yoğurun ve 15 eşit parçaya ayırın. Bunları önce köfte gibi yuvarlayın. Sonra iki elinizin arasında bastırarak hafifçe yassıltın. Köfte ve patlıcan dilimlerini şişlere dizin. Biberleri ve dörde bölünmüş domatesleri de şişlere dizin. Izgaraı yakıp, ısıtın. Izgara telini sıvıyağ, patlıcanlı Urfa kebabını ise eritilmiş margarinle yağlayın. Şişleri ızgaraya yerleştirip, her iki yanını da yaklaşık 4-5 dakika, patlıcanlar yenecek kıvamda gelinceye ve etin üzerinde su damlacıkları oluşuncaya kadar pişirin. Pişirme sırasında pideleri etin üstüne koyarak yağ emmelerini ve ısınmalarını sağlayın. Aynı anda şişe dizilmiş garnitür domates ve biberleri de ızgarada pişirin. Patlıcanlı Urfa kebabını pidelerin üzerinde, yanında ızgarada pişirilmiş domates ve sivribiber, maydanoz ve sumaklı soğanla servis edin.

Mırra

Mırra, tüm Arap coğrafyasına özgü, birkaç kez demlenerek hazırlanan acı bir kahve. Çok acı ve koyu olması nedeniyle küçük bardakta içilir. Türkiye'de de Şanlıurfa gibi Arap kültürünün hâkim olduğu yörelerde kültürel açıdan anlamlı, sunumu özel çaba gerektiren bir içecektir.



Tirit

MALZEMELER:

■ 750 gr kuzu eti ■ 100 gr kuzu kuyruğu ■ 2 parça ilikli olan kemik ■ 1 çorba kaşığı tuz ■ 1 çorba kaşığı sarıkök (zerdeçal) ■ 6 diş sarımsak ■ 1/2 kg koyun yoğurdu ■ 6 adet açık ekmek ■ 2 adet limon.

YAPILIŞI:

Et, kibrit kutusu büyüklüğünde parçalara ayrılır; kuyruk, kemik ve tuz ile birlikte bir tencereye konulup kısık ateşte 2 saat kadar pişirilir. Pişikten sonra kuyruk alınır, aynı bir kapta miniciklanarak ezilir. Üzerine 1 su bardağı et suyu ile toz haline getirilmiş sarı kök ilave edilir. Kuyruk, sarı bir renk alır. Bu karışım bir kenara alınır. Kemikler alınır, tencerenin içine silkelenir veya tencere kenarına vurularak ilikleri boşaltılır, kemikleri atılır. Eter el ile didiklenip parçalara ayrılır. Sarımsak ezilip yoğurda ilave edilerek sarımsaklı yoğurt hazırlanır. Ekmekler 3-4 santim ebadında dikdörtgen veya kare şeklinde kesilir. Servis yapılırken tabağa bir avuç ekmek, üzerine 2 çorba kaşığı kadar et, onun da üzerine önceden hazırlanmış yarım çorba kaşığı kuyruk konulur. En üste 2-3 kepçe kaynar sıcaklıktaki et suyu dökülerek servis yapılır. Arzuya göre bir kaşık sarımsaklı yoğurt tabağın üzerine dökülür ve yoğurdun üzerine limon sıkılabilir.



Bitkileri beslemek için

Karanfil, klematis ile hezaren gibi çiçek açan ve alkalensever bitkilere arada sırada içinde bir çorba kaşığı karbonat olan iki litre suyla bir duş yaptırın. Bundan ne kadar hoşlandıklarını daha dolgun ve sağlıklı çiçekler vererek gösterdiklerini fark edeceksiniz.

ÇORBA VE SULU ETLERİN YAĞINI ALIN

Evde hazırlanan çorba veya sulu et yemeklerinin fazla yağını hemen almak için bir metal kepçeyi buz küpleriyle doldurun. Kepçenin altını çorba veya et yemeğinin yüzeyine değdirerek gezdirin. Fazla yağların kepçenin altında toplandığını göreceksiniz.

Kavanoz kapağını açmak

İyice sıkışmış bir kavanoz kapağını ne kadar güçlü olursanız olun kaba kuvvetle açamazsınız. Bunun için birkaç hileye başvurabilirsiniz. Kapağı tezgâha yavaşça vurarak sıkışmış havayı salmasını sağlayabilirsiniz. Çok sıkışmış kavanozun kapağını sıcak suyun içine sokup 5 saniye kadar tutun... Kapağınızın kolayca açıldığını göreceksiniz. Bıçakla kenarını zorlamaktan çok daha pratik ve güvenli bir yöntem değil mi?

Oyuncakları güvenle temizleyin

Oyuncaklarını temizlemek isterken çocuğunuzu kimyasal maddeler içinde bırakmak istemezsiniz değil mi? Bunun yerine dört kaşık dolusu karbonatı, oyuncakları yıkayacağınız suya karıştırarak elde edeceğiniz solüsyonu kullanabilirsiniz.

KESTANELERİ RAHATÇA SOYUN

Kestaneleri kabuğundan ayırmakta zorlanıyor musunuz? O halde kestaneleri bir saat soğuk suda bekletip tepesinden çizik atmayı deneyin. Kabuğu biraz yumuşayan kestanelerin rahatlıkla kesildiğini göreceksiniz. Kestaneyi nasıl pişireceğiniz ise size kalmış. Sobada, ızgarada veya teflon tavada...

Narı ayıklamak için

Kış mevsiminin büyüleyici meyvesi narın tanelerini ayıklamak için suyu kullanabilirsiniz. Bunun için öncelikle, taneleri gözükecek şekilde narın tepesini kesin. Zarın beyazlığını işaret olarak, sadece kabuğu portakal dilimler gibi kesin. Beş dakika su dolu kaptan ters olarak beklettiğiniz narı baş aşağı tutarak dilimlediğiniz yerlerinden ayırın. Nar yine tepetaklak suyun içinde olacak şekilde parmak uçlarınızla hızlı hızlı tarayarak taneleri çıkarın. Nar ve ellerinizin suyun içinde olsun. Böylece taneler kolaylıkla, ezilmeden zardan ayrılır, üstelik nar suyunun üstünüze sıçrama riskinden de kurtulmuş olursunuz.

Ceviz kabuğunu kırmak

Cevizin kabuğunu kırmak, hele taze değilse, içinden çıkılmaz bir hal alabilir. Az bastırduğunuzda kırılmaz, çok bastırduğunuzda ise içi parçalanır. İçini bütün halde çıkarabilmek için cevizleri bir gece tuzlu suda bekletmeyi deneyebilirsiniz. Bu sayede cevizler kolayca açılacak, içlerini de dağıtmadan çıkarabileceksiniz.



Çengel Bulmaca

Resimdeki oyuncu	Yok olma,yok edilme	Inanılan düşünce,kanaat	Küçük limon	".....serengil"	Paraguay çayı	Seda, çılgılık	Simgesi "T"olan element
Uzaduyum	Müzik terimi	Erzurum ilçesi		Bağımsız büyük il	Amir,şef	Lekesi olan	
"Akıp gitmek" anlamında Argo'da polis			Ultraviyole	Mitolojide "Thor'un babası"			
			Sivas ilçesi				
				Deney yapılan canlı			Adet, Birim
Eti bol olan			Hz Muhammed (s.a.v)janesi			Ispanya terör örgütü	
Devlet Malzeme Ofisi			Kulplu su kabı			Emir için hazırlanan	
		".....ünsal" şarkıcı			Yağma, çapul		
		Olanak			Ses,mimik benzetmesi		
Kimyasal bir terim	Eski dilde "Vali"			Birazotlu organik baz			Tam tersine, bilakis
	Osmanlı İmparatorluğu Halkı			İngilizce "posta"			
			Kesik küçük dibi			Sümerlerde sutannısı	
			Edebi bir tür			İsim listesi	
Kılıçla oynanan bir sportürü				Bir şeker türü			Kağıtları tuturmaya yarar
Devlet sembolü,şekli				yanyana, yapışık			
		Afganistan başkenti				Asil,ana öge	
		Eva peron'un lakabı				Katı,sert	
basketbolda 3 sn. koridoru			"...süpürmek"			Gelecek	
Ruh			Akışı olan,seyyial			"Olmak" kökü	
		Verilmiş söz		Bir erkek ismi			
		Sormaca, soruşturma		Kutsal kitabımız			
Akma, Seyelan	Bir yönetim biçimi				Basmakalıp, harcialem		
	Güreşte bir oyun						
				İşaretsıfatı			
				Hz.Musa'nın halkından olanlar			
Kir izi	Kaliteli bir yün cinsi						
	Büyük derin kap						
			Konserve kutusu ile oynanan bir oyun				
			Rusya'da bir nehir				
Telli bir çalgı	Coğrafya haritası				Farsça "Kadın"		
	Eski dilde "Abi"						
		Edime ilçesi					Numara kısaltması
		İz, işaret					
Buluşan, orada olan							
Nüfusca az bir ülke			Toplar damar				



Sudoku

9			4					
				9	7	8		
3	1	7	8					5
7	9	1		5		3		8
8	3	2	7					6
6		4	1		8			
		3	9		1			
	2	9	5				7	
	8						1	3

	1			5	8	6		
6	5	9		7				3
4			9	6		1		
5			1	4				
		2						
1	9			8	3			
8				9			3	
7	2			3		9		
	4		6				8	5

7	4	1						
	2	9	5	3				
	5			2				
		3			9			
		8						
8	5			6			2	
			9			2		
	7				8	5		
6	1							

	7	3					5	
5			4			9		8
	6							
				9		8		
						6		
4	1		5				3	
				8	6		9	
6		8			7	4		
1	4	2						

		6			4	3		
4	1			3				
	7				2	5		
7	5		6		9			
				7	8			
3	7	9	1		5			
5	8	2	4					
	2					8		

6				3				
2		7		1				
	4			6				9
			3			9		8
5	1					4	7	
			9			1		
				2	8	7	6	
		2						
	6	4						2

Çözümler

9	6	8	4	1	5	2	3	7
2	4	5	3	9	7	8	6	1
3	1	7	8	2	6	4	9	5
7	9	1	6	5	2	3	4	8
8	3	2	7	4	9	1	5	6
6	5	4	1	3	8	7	2	9
4	7	3	9	6	1	5	8	2
1	2	9	5	8	3	6	7	4
5	8	6	2	7	4	9	1	3

2	1	7	3	4	5	8	6	9
6	5	9	8	1	7	4	2	3
4	3	8	9	6	2	1	5	7
5	7	6	1	2	4	3	9	8
3	8	2	7	9	6	5	4	1
1	9	4	5	8	3	6	7	2
8	6	1	2	5	9	7	3	4
7	2	5	4	3	8	9	1	6
9	4	3	6	7	1	2	8	5

7	8	4	6	1	9	2	5	3
1	2	9	5	3	7	8	4	6
3	5	6	4	8	2	7	1	9
6	4	3	2	5	1	9	7	8
2	9	7	8	4	3	5	6	1
8	1	5	9	7	6	4	3	2
5	3	1	7	9	8	6	2	4
9	7	2	3	6	4	1	8	5
4	6	8	1	2	5	3	9	7

9	7	3	1	8	2	4	5	6
5	2	1	4	6	3	9	7	8
8	6	4	9	7	5	3	2	1
7	3	5	6	2	9	1	8	4
2	8	9	3	1	4	5	6	7
4	1	6	8	5	7	2	9	3
3	5	2	7	4	8	6	1	9
6	9	8	5	3	1	7	4	2
1	4	7	2	9	6	8	3	5

2	9	6	5	8	7	4	3	1
4	1	5	6	2	3	8	7	9
8	7	3	1	4	9	6	2	5
7	5	4	8	6	2	1	9	3
1	2	8	3	9	5	7	4	6
6	3	9	4	7	1	5	8	2
3	6	7	9	1	8	2	5	4
5	8	1	2	3	4	9	6	7
9	4	2	7	5	6	3	1	8

6	8	5	2	9	3	4	7	1
2	9	7	8	1	4	6	3	5
1	4	3	7	6	5	2	8	9
7	6	4	3	5	1	9	2	8
5	1	9	6	8	2	3	4	7
3	2	8	9	4	7	1	5	6
9	3	1	5	2	8	7	6	4
4	5	2	1	7	6	8	9	3
8	7	6	4	3	9	5	1	2



KADOOĞLU GRUBU

Kadoil markasının lokomotif görevi üstlendiği Kadooğlu Grubu, bünyesindeki altı şirketle devler arasında lider olmaya hazırlanıyor. Grubun 2011 yılında 1 milyar dolar olan cirosu, 2012 yılında 1.1 milyar dolara yükseldi.

KADOİL

2000 yılında kurulan Kadooğlu Petrolcülük Taşımacılık Ticaret Sanayi İthalat ve İhracat A.Ş., Eylül 2006'da akaryakıt dağıtım şirketi lisansını alarak 'Kadoil' logosuyla sektöre girdi. Geçen süre zarfında sürekli büyüyen ve Türkiye genelinde 300 bayiye ulaşan dağıtım ağıyla Kadoil, 2011 yılı sonu itibarıyla sektörde faaliyet gösteren 52 şirket arasında 10'uncu sıraya yükselmeyi başardı ve bu başarısını 2012 yılında da devam ettirdi. Şirketin 2013 yılı hedefi öncelikle büyükşehir ve ilçe merkezleri ile turistik bölgelerde yer alacak istasyonlar başta olmak üzere en az 70 yeni istasyon açmaktır. Kadoil aynı zamanda Mersin Kazanlı'da faaliyet gösteren, 148 bin m³ kapasiteli bir depolama tesisine sahip. Kendi alanlarında dünya devi olan uluslararası akaryakıt trader şirketleri operasyonlarını yürütmek amacıyla Kadoil'in Kazanlı tesislerini tercih ediyor. Bir diğer büyük yatırımı ise 2008 yılında Akdeniz Bölgesi'nde, içinde Kadoil'in de bulunduğu bir konsorsiyum tarafından 40 milyon dolarlık yatırımla kurulan deniz platformu. Sahilden yaklaşık 5 km açıkta bulunan ve aynı anda iki tane tonluk geminin yaşayabileceği platformun yıllık ticaret hacmi beklentisi 300 milyon dolar. Dünya markası olmaya hazırlanan Kadoil, yurtdışına açılma hedefiyle Irak'ta, Kadoil markalı istasyonları faaliyete geçirmiş olup, hâlihazırda Erbil, Zaho ve Dohok'taki beş istasyonu ile ülkede faaliyette bulunan tek Türk şirketi konumunda. Kadoil, 2013 sonrasında da diğer sınır komşularımızda genişlemeyi hedefliyor.

KADOOĞLU YAĞ SAN. ve TİC. A.Ş.

2007 yılında rafine ünitesinde 550 ton/gün ve dolun ünitesinde 800 ton/gün kapasiteyle Gaziantep Dördüncü Organize Sanayi Bölgesi'nde kurulan Kadooğlu Yağ San. ve Tic. A.Ş., Türkiye'nin en büyük sıvıyağ üreticilerinden biri olma yolunda. Şirket, İsveç firması olan Alfa Laval Teknolojisi'ni kullanıyor. 7 bin ton mamulün stoklanabildiği bir raf sistemiyle çalışan fabrikanın yıllık kapasitesi 198 bin ton. 'Bizce' markası başta olmak üzere Brinto, Azime, Mayra adları ile üretilen bitkisel yağlar (ayçiçeği yağı, mısır yağı, zeytinyağı) Ortadoğu ağırlıklı olmak üzere, Avrupa ve Afrika'yı da kapsayan 20 ülkeye ihraç ediliyor. 2013 yılı itibarıyla günlük 200 ton üretim kapasitesiyle yemeklik margarin üretimine de başlayan Kadooğlu Yağ San. ve Tic. A.Ş., 2012 yılında sektörel bazda Türkiye ihracat şampiyonu oldu.

KADOOĞLU İÇ ve DIŞ TİCARET A.Ş.

1986 yılında kurulan şirket, 1998 yılından itibaren Kadooğlu İç ve Dış Ticaret A.Ş. unvanı altında Cizre ve Gaziantep'te bulunan işletme tesisleriyle faaliyetlerine devam ediyor. Proje bazında ve grup bünyesinde faaliyet gösteren şirketlerin ürün pazarlamasını Kadooğlu İç ve Dış Ticaret A.Ş. yapıyor. 209 kişiye istihdam olanağı sağlayan şirket; gıda, enerji, petrol ve inşaat alanında faaliyet gösteren grubun projelerinde hem yurtdışı tedarik hem de ürünlerinin yurtdışında planlanması konularında faaliyet gösteriyor. Şirketin önemli ithalat kalemleri arasında ham yağ ve petrol başı çekiyor.

KADOOĞLU OTELCİLİK TURİZM İNŞAAT ve TİCARET A.Ş.

1988 yılında kurulan; inşaat, akaryakıt istasyonları ve gayrimenkul alanlarında birçok ilde faaliyet gösteren şirket yükselişini sürdürüyor. Kadooğlu Otelcilik Turizm İnşaat ve Ticaret A.Ş.'nin geniş bir yelpazeye yayılan faaliyetleri arasında toplu konutlar, AVM'ler, hastaneler, akaryakıt istasyonları, akaryakıt depolama tesisleri inşaatı, Türkiye ve yurtdışında gayrimenkul yatırımları ve tüketiciye yüksek standartlarda hizmet vermek amacıyla akaryakıt istasyonu işletmeciliği yer alıyor.

KADOOĞLU AKARYAKIT İSTASYON GRUBU

İstasyon Grubu, akaryakıt perakende ve toptan satışıyla ilgili olarak Türkiye genelinde dört büyükşehirde, gruba bağlı dört ayrı şirketiyle; İstanbul'da "FKB Petrol Taşımacılık İth. ve İhr. A.Ş." ticari unvanlarıyla Büyükçekmece, Bağcılar, Küçükçekmece ilçeleri sınırları içerisinde üç adet istasyonuyla; Ankara'da "Akköprü Petrol Akaryakıt Ürünleri Taş. Tic. ve San. A.Ş." ticari unvanıyla Yenimahalle ve Altındağ ilçelerindeki iki adet istasyonuyla; İzmir'de "Akpet Akaryakıt San. ve Tic. Ltd. Şti." ticari unvanıyla Bornova ve Menemen ilçelerindeki iki adet istasyonuyla; Gaziantep'te "Kadooğlu Otelcilik Turizm İnş. ve Tic. A.Ş." ticari unvanıyla Şahinbey ve Şehitkamil ilçelerindeki dört adet istasyon olmak üzere, toplam 11 adet akaryakıt satış istasyonunda hizmet veriyor. Kadooğlu'nun dinamik yapısı içerisinde sahadaki gücümüz olan istasyonların sayısını ve grup ciro payını sürekli artırıyor.

KADOOĞLU ENERJİ

Kadooğlu Enerji, önümüzdeki üç yıl içinde toplam tutarı 300 milyon dolar olacak yatırımlarıyla 150 MW kurulu güç kapasitesine ulaşmayı hedefliyor. Bunun 100 MW'lık kısmı HES (Hidroelektrik Santral), 25 MW'lık kısmı RES (Rüzgâr Enerji Santrali) ve son 25 MW'lık kısmı ise GES (Güneş Enerji Santrali) yatırımı olacaktır. 150 MW kurulu güç ve 60 milyon dolar ciro üreten büyüklüğe ulaşan bir enerji oyuncusu olduktan sonraki adım, termik santralle ilgili daha büyük yatırımlar yapmaktır. İlk etapta firma hisse devri yoluyla Kars ili Sarıkamış ilçesi sınırları içinde bulunan 17.10 MW üretim kapasiteli Kale Regülatörü ve HES Projesi şirket bünyesine katıldı. Nisan 2011'de inşaatına başladığımız bu projenin 2013 yılı sonunda bitirilerek devreye alınması planlanıyor. Grubun HES projeleriyle ilgili diğer yatırımı Nazhan Regülatörü ve HES Projesi'dir. Bu proje de 15 MW kurulu gücünde tesis edilecek olup hâlihazırda yatırım planlama aşamasındadır. Amaç, hem ülke ekonomisine, hem de çevreye duyarlı temiz enerji üretimiyle, topluma faydalı bir alanda adından söz ettirecek ölçekte bir enerji oyuncusu olmaktır. Grubun en yeni şirketi olarak 2010 yılında kurulan Kadooğlu Enerji Grubu'nun çatısı altında Kadooğlu Enerji Elektrik Üretim A.Ş., Kadooğlu İthalat İhracat ve Elektrik Enerji Top. Sat. A.Ş. ve Kadooğlu Nazhan Enerji Elektrik Üretim A.Ş. firmaları da yer alıyor.

KADOİL GENEL MÜDÜRLÜK

KADOOĞLU PETROLCÜLÜK TAŞ.TİC.SAN. İTH. ve İHR. A.Ş.

İstanbul Dünya Ticaret Merkezi A1 Blok Kat:10 Yeşilköy -Bakırköy / İstanbul
info@kadoil.com.tr
www.kadoil.com.tr
Tel: 0212 465 55 56
Fax: 0212 465 07 86-87

MERSİN KADOİL AKARYAKIT DEPOLAMA VE DOLUM TESİSİ

Kazanlı Mahallesi 32965 Sokak Kazanlı / Mersin
Tel: 0324 451 26 55-57
Fax: 0324 452 26 53

BÖLGE MÜDÜRLÜKLERİ

Ankara Bölge Müdürlüğü / **Antalya** Bölge Müdürlüğü
Batman Bölge Müdürlüğü / **Erzurum** Bölge Müdürlüğü
Gaziantep Bölge Müdürlüğü / **İstanbul** Bölge Müdürlüğü
Kuzey Ege ve Güney Ege Bölge Müdürlüğü / **Kuzey Marmara ve Güney Marmara** Bölge Müdürlüğü
Mersin Bölge Müdürlüğü / **Samsun** Bölge Müdürlüğü

SEVKİYAT OFİSLERİ

ALİAĞA SEVKİYAT OFİSİ

Atatürk Mah. İnönü Cad. No. 56 /28 Tüpraş Park Sahası Aliağa / İzmir
Tel:0232 616 06 10
Fax: 0232 616 03 32

BATMAN SEVKİYAT OFİSİ

Cumhuriyet Mh. Uğur Apt. Kat:1 Batman
Tel:0 488 215 33 66
Fax:0 488 215 33 65

GİRESUN SEVKİYAT OFİSİ

Karadere Mah. Kızılçay Mevkii Espiye / Giresun
Tel:0 454 611 56 93
Fax:0 454 611 56 25

KIRIKKALE SEVKİYAT OFİSİ

Kırıkkale Rafineri Sahası Hacılar Mevkii / Kırıkkale
Tel:0 318 266 92 23
Fax:0 318 266 92 25

KOCAELİ SEVKİYAT OFİSİ

Barboros Mh. Eşref Bitlis Cd. No:219 Kat:3 D:26-27 Şirinler İş Mrk. Körfez / Kocaeli
Tel: 0 262 527 85 10
Fax: 0 262 527 85 46

MARMARA EREĞLİSİ SEVKİYAT OFİSİ

Botaş Karşısı Sultanköy / Marmara Ereğlisi
0 282 633 60 73
0 282 633 80 12

MERSİN SEVKİYAT OFİSİ

Kazanlı Mah. 32965 Sok. Kazanlı / Mersin
Tel: 0324 451 25 35
Fax: 0324 452 26 53

SAMSUN SEVKİYAT OFİSİ

Sanayi Mah. Selyeri Mevkii Şeker Sok. Tekkeköy / Samsun
Tel: 0362 290 20 04
Fax: 0362 290 20 05



www.kadooglu.com

 kadooğlu
grubu

Hız kesmeden büyüyoruz

2015

650.000 m³ beyaz ürün satış hedefi

2015

500'den fazla bayi

2013

350.000 m³ beyaz ürün satış hedefi

6 yılda

300.000 m³ beyaz ürün satışı

İlk istasyon, ilk satış